

**HONDURAS  
MERCADOS FINANCIEROS RURALES NO FORMALES**

Claudio González Vega

y

José Isaac Torrico

Agosto 1995

Rural Finance Program  
Department of Agricultural Economics  
and  
Rural Sociology  
The Ohio State University  
2120 Fyffe Road  
Columbus, Ohio 43210-1099

# *PRODEPAH*

*Proyecto para el Desarrollo de Políticas Agrícolas de Honduras*

***HONDURAS***

***MERCADOS FINANCIEROS RURALES NO FORMALES***

***Preparado por: Claudio González Vega, Ph.D.***

***José Isaac Torrico***

***Proyecto de Análisis y Ejecución de Políticas Económicas***

***Número de Contrato de la USAID: 522-0325-C-3298***

***Agosto, 1995***

---

*PRODEPAH es un proyecto de la Agencia de Desarrollo Internacional de EEUU y el Gobierno de Honduras ejecutado por Chemonics International con la colaboración del Land Tenure Center y Sigma One Corporation*

---

## CONTENIDO

---

RESUMEN EJECUTIVO .....	iii
SECCION I INTRODUCCION .....	1
A. Acceso limitado .....	1
B. Reducción en el acceso .....	2
C. Nuevas organizaciones no bancarias .....	3
D. Reforma financiera .....	4
E. Un ámbito de acción más amplio .....	5
F. Objetivos del estudio .....	7
SECCION II EL PROBLEMA FINANCIERO RURAL .....	9
A. Importancia de los servicios financieros .....	9
B. Dificultades de las transacciones financieras .....	11
C. Garantías y la posibilidad de invertir .....	12
D. Obstáculos al acceso al crédito .....	13
E. Mercados financieros informales .....	14
F. Finanzas y Agricultura .....	15
G. Problemas de agencia .....	17
H. Debilidades de la intervención estatal .....	19
I. Los retos del futuro .....	20
SECCION III MERCADOS FINANCIEROS EN HONDURAS .....	23
A. Profundización financiera en perspectiva histórica .....	23
B. Sesgo urbano .....	24
C. Reforma financiera .....	25
D. Mercados financieros institucionales .....	26
E. Evolución de la estructura del mercado .....	28
F. Sistema cooperativo de ahorro y crédito .....	31
G. Organizaciones privadas de desarrollo .....	35
H. Prestamistas registrados .....	39
SECCION IV MERCADOS FINANCIEROS RURALES NO FORMALES: METODOLOGIA .....	41
A. Propósitos del estudio .....	41
B. Mercados formales e informales .....	42
C. Clasificación de las fuentes de crédito .....	44
D. Conocimiento sobre las fuentes no formales en Honduras .....	46
E. Metodología general .....	47
F. El acceso al crédito según el Censo Agropecuario .....	48

G.	Encuestas regionales: metodología . . . . .	49
H.	Descripción de las regiones . . . . .	53
I.	Encuestas regionales y el Cens . . . . .	53
SECCION V ENCUESTA DE PRODUCTORES: RESULTADOS . . . . .		55
A.	Encuestas regionales de productores . . . . .	55
B.	Perfil del productor en la muestra . . . . .	56
C.	Acceso al crédito en 1994 . . . . .	59
D.	Acceso al crédito en 1990-94 . . . . .	60
E.	Solicitudes rechazadas y no demanda . . . . .	61
F.	Multiplicidad de fuentes de préstamos . . . . .	61
G.	Jerarquía de fuentes de crédito en 1994 . . . . .	63
H.	Jerarquía histórica de fuentes de crédito . . . . .	65
I.	Idiosincrasias regionales . . . . .	67
J.	Importancia relativa de las fuentes de fondos . . . . .	67
K.	Monto de los préstamos . . . . .	68
L.	Uso de garantías . . . . .	69
M.	Características de los deudores y no deudores . . . . .	70
N.	Ejercicios econométricos . . . . .	71
SECCION VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES . . . . .		75
A.	Conclusiones . . . . .	75
B.	Recomendaciones . . . . .	83
REFERENCIAS . . . . .		87
ANEXO	APENDICE ESTADISTICO . . . . .	93



# HONDURAS: MERCADOS FINANCIEROS RURALES NO FORMALES.

Claudio González-Vega y José Isaac Torrico

---

## RESUMEN EJECUTIVO

---

### I. Introducción

Los empresarios rurales de Honduras han tenido un acceso limitado a los servicios financieros provistos por instituciones formales. La percepción general es que este acceso es menor actualmente que unos años atrás. Sin duda, incrementar el acceso a todo tipo de servicios, tanto de crédito como facilidades de depósito y de transferencia de fondos, contribuiría a la reducción de la pobreza rural. Lograrlo no es tarea sencilla.

En el ámbito rural hondureño operan una gama amplia de intermediarios financieros no formales, proporcionando especialmente crédito de muy corto plazo. La magnitud de los mercados no formales es insuficiente, sin embargo, para impulsar la transformación estructural de la economía rural hondureña. Como en otros países en desarrollo, la escasa provisión de servicios financieros institucionales frena el crecimiento, haciendo que se queden sin aprovechar todas las ventajas que surgen de la intermediación financiera para lograr una óptima asignación de los recursos. Esto, además de representar un costo social elevado, ha restringido oportunidades para el ahorro, el manejo del riesgo y la inversión, resultando en una disminución en la capacidad de crecimiento económico en el área rural.

Ante esta realidad, la preocupación de las autoridades se ha centrado en la atención de necesidades (supuestas) de financiar la agricultura y en contribuir a la disminución de la pobreza rural. El crédito para granos básicos (considerados esenciales para la seguridad alimentaria de la población) supuestamente cumple el doble propósito de asegurar la producción de dichos cereales e incrementar el ingreso de los productores, pero no hay evidencia de que sea indispensable o que aumente la productividad. Los programas de asistencia externa, cuyo número se ha incrementado considerablemente en años recientes, han adoptado asimismo el crédito como un elemento primario de desarrollo rural. No obstante, las intervenciones con estos propósitos no han sido sostenibles y en su ejecución el país ha incurrido en elevados costos de oportunidad.

El vacío dejado por los intermediarios financieros formales ha sido llenado por organizaciones privadas de desarrollo y otras organizaciones no gubernamentales (ONGs), apoyadas por agencias de desarrollo internacional. También han aparecido en escena numerosas cooperativas de ahorro y crédito, muchas de ellas afiliadas a la Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de Honduras (FACACH). Un marco regulatorio apropiado que enmarque las operaciones de estas organizaciones podría mejorar su desempeño. Por otra parte, también hacen falta una definición sobre la propuesta de creación del sistema privado de cajas de ahorro y crédito, una solución definitiva al problema de BANADESA y la aprobación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero Privado.

Además de un proporcionar un marco prudencial y de políticas conducentes a una mayor profundización financiera, será necesario superar la barreras inherentes al subdesarrollo. Una infraestructura física (camino y comunicaciones) e institucional (definición de derechos de propiedad y mecanismos para la ejecución de contratos) débil ha impedido el desarrollo de tecnologías financieras más eficientes para atender a los clientes rurales. Un esquema apropiado de políticas de precios, política cambiaria y política fiscal es requerido, asimismo, para asegurar la rentabilidad de las actividades agropecuarias y ampliar el acceso a los servicios bancarios de los productores, limitado hasta ahora a unos pocos.

El mejoramiento de la prestación de servicios financieros formales en las áreas rurales de países en desarrollo es complejo y costoso. Más allá del marco regulatorio apropiado, se requieren innovaciones que permitan adoptar tecnologías financieras de bajo costo y el desarrollo de una capacidad institucional autosostenible y con viabilidad financiera. Este esfuerzo requiere:

- (a) la prestación de una amplia gama de servicios (en particular depósitos) y no sólo crédito, en respuesta a demandas evidentes;
- (b) la diversificación de la cartera y de la clientela, que permita reducir riesgos y generar economías de escala;
- (c) la introducción de nuevas actividades y tecnologías para los cultivos, en mejor reflejo de ventajas comparativas del país, lo que aumenta la demanda por servicios financieros, y
- (d) el reconocimiento de las diversas fuentes alternativas de financiamiento, cada una con ventajas comparativas para atender demandas por servicios por parte de diversos clientes.

A pesar de diversas recomendaciones, incluyendo la propuesta de establecimiento de cajas de ahorro y crédito rural, no se ha adoptado todavía en Honduras una estrategia suficientemente integral para mejorar la intermediación financiera rural, que reconozca adecuadamente las demandas de los hogares-empresas rurales y el diseño de instituciones eficientes y autosostenibles.

El objetivo del presente estudio es proporcionar elementos de juicio para posibles diseños institucionales en el futuro, así como información para el debate sobre las reformas financieras y un nuevo marco regulatorio. El estudio busca lograr una mejor comprensión del mercado meta. Con mejor conocimiento de los mercados financieros rurales, se espera que las autoridades puedan diseñar intervenciones más apropiadas para el desarrollo de organizaciones financieras que atiendan a la clientela rural. El propósito particular del estudio es entender mejor el papel que los mercados financieros no formales han jugado. Se intenta lograr un mejor conocimiento de los participantes en dichos mercados, *su modus operandi* y su importancia relativa.

## **II. El problema financiero rural**

La prestación eficiente de servicios financieros es un componente esencial en procesos de desarrollo rural. Para una mejor asignación de recursos, es necesario transferir poder de compra hacia aquellos con mejores oportunidades (en el margen), desde aquellos sin oportunidades tan buenas. Estos últimos pueden beneficiarse gracias al rendimiento seguro de sus depósitos.

La intermediación financiera hace posible esta transferencia, contribuyendo a mejorar la productividad de los recursos existentes y a decisiones intertemporales más eficientes con respecto al ahorro, la acumulación de la riqueza y la inversión. Los servicios financieros proporcionan un manejo menos costoso del riesgo, de la liquidez y de los depósitos de valor para fines especulativos o de precaución. Esta función de los servicios financieros es importante entre los pobres, quienes se encuentran cerca de niveles de subsistencia y no pueden confrontar fácilmente perturbaciones grandes entre sus flujos de ingresos y egresos. Para ellos es indispensable tanto el acceso a crédito de emergencia como a actividades de ahorro y de acumulación de activos.

Los servicios financieros son importantes, pero no son una respuesta a todos los problemas de los agentes económicos. No tener en cuenta su limitación llevó a muchos a diseñar programas de crédito que no lograron sus objetivos. Con frecuencia se utilizaron préstamos para promover la producción de determinados cultivos, la adopción de tecnologías nuevas o la reforma agraria, olvidando los riesgos y costos para los intermediarios financieros que atendieron a las clientelas meta. Sin embargo, los objetivos perseguidos no fueron logrados, porque el crédito no tiene capacidad para crear oportunidades donde no existen. Los esfuerzos por redistribuir la riqueza mediante el crédito subsidiado tampoco dieron los resultados esperados porque, por la misma naturaleza del crédito, quienes reciben los préstamos más grandes obtienen también los mayores subsidios y el ingreso se redistribuye de pobres a ricos (González-Vega, 1976).

Tal vez no se ha comprendido bien la naturaleza de los servicios financieros y las dificultades inherentes a las transacciones financieras. El desarrollo de un sistema financiero implica costos de oportunidad elevados, ya que utiliza recursos físicos y humanos valiosos. Además, los errores en la determinación del rendimiento probable de los proyectos financiados implican costos sociales elevados. Por esto, es importante conocer cuáles serán los costos y beneficios probables de una determinada intervención en los mercados financieros rurales.

La dificultad central de las transacciones financieras se origina en problemas de información. La información del acreedor (quien debe entregar poder de compra hoy) sobre el potencial deudor (quien da una promesa de pago en el futuro) es imperfecta y asimétrica (es decir, los deudores tienen mayor información que los acreedores sobre sus intenciones y los detalles del proyecto a financiar). A fin de evitar pérdidas por incumplimiento en el pago, los acreedores requieren tanto información sobre el deudor como de un marco legal para exigir el cumplimiento de la obligación, en caso de falta de pago.

Una posible solución a la falta de información es la exigencia de garantías, en la forma de activos más líquidos (activos sobre los que existe una información menos asimétrica) o para los que existen mecanismos de ejecución de contratos menos costosos. El crédito descansa en este caso en la disponibilidad de activos hipotecables y de un marco legal que permita la ejecución de contratos a un costo razonable. Otra solución sería encontrar acreedores que cuenten con información privada (la que se adquiere como consecuencia de circunstancias particulares, tales como ubicación, ocupación o parentesco, o incurriendo en costos adicionales).

Los mercados financieros informales descansan en tecnologías intensivas en el uso de la información y han tenido éxito en superar los problemas del crédito, mediante incentivos (por ejemplo, conservar la reputación) para el cumplimiento de los contratos. Deudores que acceden al crédito en base a información en vez de garantías usualmente tienen que pagar tasas de interés muy elevadas. Sin embargo, ésta es la única alternativa de obtener préstamos para muchos hogares-empresas en las zonas rurales.

No obstante sus valiosos servicios, los intermediarios informales han sido incapaces de atender la demanda de servicios tales como facilidades de depósitos, mecanismos de transferencia de fondos y crédito en montos mayores y a plazos más largos. Las carteras de los prestamistas informales están expuestas a los riesgos (covariantes) de operar en un ámbito reducido. Como resultado de estas limitaciones, las oportunidades para una intermediación financiera informal desaparecen rápidamente más allá de la localidad, ya que los costos de la información, vigilancia y ejecución de contratos aumentan con la distancia. Por lo tanto, el desarrollo rural no puede descansar únicamente en las finanzas informales.

La dificultad de las transacciones financieras, de por sí ya complejas, se acrecienta en el caso de la agricultura. Esto explica en parte el fracaso de los bancos especializados en el financiamiento al sector agropecuario. La creación de estos entes fue una respuesta simplista a la percepción de que el mercado no estaba llenando las funciones deseadas. Se pensó que era necesario que el gobierno interviniera en las finanzas rurales, pero la intervención estatal no hizo que las dificultades fueran superadas, ya que el gobierno se enfrenta a los mismos problemas de información e incentivos que los intermediarios financieros privados.

La agricultura tiene características peculiares que restringen las ofertas y demandas de servicios financieros y que dan origen a imperfecciones en los mercados financieros rurales (Binswanger y Deininger). Estas características incluyen la dispersión espacial de las unidades y la variabilidad del clima a lo largo del tiempo, lo que ocasiona ingresos covariantes, ya que clima y precios afectan similarmente a todos los productores de una región. Esto impide diversificar la cartera.

Para posibilitar las transacciones financieras, el acreedor y el deudor deben entrar en contacto. En el caso de intermediarios financieros formales, esto significaría el desarrollo de una infraestructura física que permita administrar las operaciones cerca del cliente, mediante una red de sucursales y agencias. Esta infraestructura supone costos fijos elevados, los que deben ser cubiertos por una cartera suficientemente grande. Estos costos explican en parte las limitaciones del acceso al crédito formal por productores ubicados en lugares alejados de oficinas bancarias. El banco puede además encontrar difícil vigilar a pequeños y distantes deudores, dispersos en un espacio amplio. Aún cuando las oficinas locales poseen ventajas para vigilar a deudores, la sede principal tiene todavía problemas de control del personal de campo. Estos costos son demasiado elevados en muchos casos, haciendo que el crédito resulte poco rentable. Este es el caso con frecuencia de deudores pequeños, heterogéneos y dispersos. Estos problemas son acentuados por fallas del mercado que llevan al racionamiento del crédito y por intervenciones estatales desafortunadas.

Mejorar el acceso de la población rural a servicios financieros, no sólo préstamos, sino también oportunidades convenientes, rentables y seguras para depositar y facilidades para transferir fondos, es un objetivo socialmente deseable. Lograrlo es un ingrediente crítico en el desarrollo rural. Los bancos estatales de desarrollo y otros instrumentos intervencionistas no han sido una solución satisfactoria al problema. Un proceso de reformas financieras es, desde luego, una condición necesaria, aunque no suficiente, para enfretar los retos del desarrollo financiero rural.

Para lograrlo se requerirá, además, el desarrollo de tecnologías financieras de costo bajo y mejores diseños institucionales. La tecnología bancaria tradicional es cara para alcanzar estos propósitos, pero los bancos poseen ventajas importantes, sobre todo para la movilización de depósitos. Una posible solución es ayudarlos a adoptar tecnologías de crédito más intensivas en el uso de información, en lugar de garantías. Estrategias alternativas complementarias pueden consistir en mejorar el desempeño de organizaciones no bancarias (ONGs, cajas de ahorro y crédito bien diseñadas, cooperativas de ahorro y crédito y bancos comunales). Esta tampoco es una tarea sencilla. En este caso es necesario resolver problemas de diseño organizacional graves, en particular por la ausencia de dueños definidos que ejerzan un control interno adecuado.

### **III. Mercados financieros en Honduras**

En las décadas de los sesentas y setentas, el sistema financiero hondureño creció hasta alcanzar importantes niveles de profundización financiera. Este crecimiento se debió a la ausencia de inflación y a la estabilidad del tipo de cambio. Sin embargo, los mercados financieros seguían siendo fragmentados y sólo una pequeña proporción de la población tenía acceso a sus servicios. Las carteras de crédito institucional mostraban un alto grado de concentración y costos de transacciones elevados acentuaban el sesgo urbano que caracterizaba al sistema.

A partir de 1977, el proceso de profundización financiera fue interrumpido por el deterioro de la actividad productiva y por la crisis fiscal y financiera sufrida a finales de esa década e inicios de la siguiente. El desequilibrio fiscal y la expansión del crédito interno para financiar los gastos del sector público y la rigidez del tipo de cambio llevaron a que se acentuara la represión financiera. La participación del sector público en el crédito total aumentó del 20 por ciento en 1976 al 34 por ciento en 1983. Requisitos de encaje legal elevados dieron origen a márgenes excesivos entre las tasas de interés activas y las pasivas. Restricciones adicionales fragmentaron el mercado e incrementaron los costos de transacciones de los participantes en el segmento regulado. El proceso de desintermediación formal que se inicia a finales de los setentas perjudicó más a las áreas rurales que las urbanas (González-Vega, 1985).

A partir de 1990, el gobierno introdujo una serie de medidas de ajuste estructural, incluyendo un tipo de cambio flotante y límites al crecimiento del crédito interno y modificó las políticas financieras para el sector rural. Se liberalizaron algunas tasas de interés y se revisaron las tasas de redescuento. El encaje bancario se mantuvo alrededor de 34 por ciento. Este nivel excesivo del encaje ha contribuido a limitar el impacto positivo de las reformas financieras.

El deterioro macroeconómico de 1993 llevó a una nueva contracción del sistema financiero regulado y a un proceso de desintermediación rural. Por su parte, el Banco Central, que hasta principios de la década de los noventa había tenido un papel prominente en el financiamiento de la agricultura, comienza a reducir su influencia y recorta la provisión de fondos a BANADESA. Este banco nunca pudo operar con eficiencia, pese a estar favorecido por un encaje menor.

Los mercados financieros hondureños están conformados por organizaciones que operan en el sector institucional (bancario y no bancario) y en sectores comerciales e informales. El sector formal está regulado por el Banco Central y la Superintendencia de Bancos y Seguros. El mercado institucional está dominado por los bancos comerciales privados. El mercado informal no se encuentra bajo la regulación de la autoridad monetaria, aunque existe un mecanismo de registro para intermediarios no formales. Al 31 de marzo de 1995, el mercado financiero formal hondureño estaba conformado por 20 bancos comerciales, cuatro bancos estatales, siete asociaciones de ahorro y préstamo, seis almacenes de depósito, 10 instituciones de seguros, 20 casas de cambio y dos bolsas de valores.

Muchas organizaciones, incluyendo a las financieras, cooperativas de ahorro y crédito, cooperativas agrícolas y organizaciones privadas de desarrollo (OPDs) forman parte del sistema institucional no bancario del país. Su naturaleza e importancia relativa se describen más adelante. Además operan en Honduras gran número de prestamistas individuales o comerciales, intermediarios en la comercialización de productos, proveedores de insumos a crédito y casas de empeño, los que junto con los amigos y parientes constituyen fuentes importantes de crédito en los mercados financieros comerciales e informales rurales. El número de estos agentes es significativo. Al 31 de diciembre de 1994, existían en Honduras 93 cooperativas de ahorro y crédito y 175 organizaciones privadas de desarrollo, así como 1.796 prestamistas individuales y compañías comerciales registradas en la Superintendencia.

Se observan transformaciones importantes en la estructura de los mercados financieros de Honduras en años recientes. BANADESA, que había sido responsable de canalizar 32 por ciento del crédito bancario al sector en 1980, participó sólo con cinco por ciento del flujo de crédito desembolsado en los últimos tiempos. A su vez, entre 1990 y 1994, prestamistas institucionales no bancarios, tales como las cooperativas de ahorro y crédito y las organizaciones privadas de desarrollo, acrecentaron su participación en la provisión de servicios financieros. Adicionalmente, las operaciones de agentes informales (prestamistas individuales y comerciales, compañías financieras o arrendadoras, exportadores de productos, importadores de insumos y casas de empeño) han contribuido a crear diversidad y competitividad en los mercados financieros rurales de Honduras.

La participación de la banca comercial en el financiamiento al sector agropecuario fue en aumento a partir de 1980, cuando canalizó sólo 68 por ciento del crédito concedido, hasta alcanzar 95 por ciento en 1994. La participación de BANADESA en cambio fue declinando debido a la escasa recuperación de sus préstamos, pérdidas acumuladas en sus operaciones, condonación de deudas decretada por el Gobierno en 1993 y corte de fondos de fuentes internas y externas.

El monto de la cartera de préstamos de las cooperativas de ahorro y crédito registró elevadas tasas de crecimiento durante el período 1990-1994. El monto de la cartera creció a un ritmo del 34.5 por ciento anual en términos nominales y 13.6 por ciento en términos reales. La fuente principal para financiar los préstamos de las cooperativas fueron las aportaciones de los socios y los ahorros de los socios y del público. El sistema cooperativo de ahorro y crédito ha demostrado ser un sistema de intermediación financiera potencialmente viable. En los últimos años ha desarrollado sus propias tecnologías para la concesión de préstamos y captación de depósitos. Se requiere, sin embargo, perfeccionar el marco regulatorio bajo el cual opera y, en el largo plazo, hacerle frente a los dilemas del diseño organizacional típicos de estos intermediarios.

Las organizaciones privadas de desarrollo han entrado con fuerza en el financiamiento de las actividades de los pequeños empresarios de las áreas urbanas y rurales. Estas instituciones se regulan básicamente por el Código Civil y por un contacto personal entre las OPDs y los beneficiarios. Los autores de este documento han identificado por lo menos 175 organizaciones de este tipo y entre ellas unas 50 operan algún programa de financiamiento. Las OPDs tienen problemas con sus programas de crédito y ellas mismas reconocen sus limitaciones. Dada una morosidad elevada, algunas han decidido salirse de esta actividad (Teyssier). Las OPDs no tienen posibilidades de movilizar ahorros y por esto muchas han adoptado la modalidad utilizada por FINCA, a través de bancos comunales. El panorama es amplio, desde fracasos completos y también algunos éxitos. Al finalizar 1994, la cartera de las OPDs encuestadas alcanzaba a LPs. 49.5 millones. De este total, LPs. 8.3 millones constituían la cartera agropecuaria.

Prestamistas individuales o comerciales que deseen utilizar los instrumentos legales para hacer valer sus contratos en un tribunal deben estar inscritos en la Superintendencia. A finales de 1994 había 1,381 prestamistas individuales inscritos, además de 44 prestamistas corporativos, 143 empresas financieras y 228 casas de empeño. A la misma fecha, el saldo de la cartera de los prestamistas registrados totalizaba LPs. 1,102 millones.

#### **IV. Mercados financieros rurales no formales: metodología**

##### **IV.A. Objetivos**

El presente estudio de los mercados financieros rurales no formales en Honduras tiene como objetivo proporcionar elementos de juicio, tanto teóricos como empíricos, para el debate sobre reformas de política financiera y para futuros diseños organizacionales que amplíen la cobertura de las áreas rurales con los servicios de instituciones autosustentables. Entre sus varios propósitos se encuentran:

- (a) la identificación de las diferentes fuentes de servicios financieros y la medición de su importancia relativa permitirá evaluar en qué medida estas otras fuentes han llenado el vacío proveniente de los procesos de desintermediación formal que han resultado de la represión financiera, ajustes ante cambios de políticas y la evolución del entorno macroeconómico;

- (b) una mejor comprensión del modo de operación de las fuentes informales y semiformales permitirá descubrir ingredientes de tecnologías financieras importantes para poder atender con éxito a clientelas rurales de medianos, pequeños y micro hogares-empresas, para evaluar la posibilidad de adopción por parte de otros intermediarios (institucionales);
- (c) una identificación del tipo de transacciones financieras en que los hogares-empresas rurales participan permitirá conocer mejor el tipo de demandas por servicios financieros que generan. Es importante reconocer, sin embargo, que las transacciones que se observan son el resultado de fuerzas tanto de demanda como de oferta. Por esta razón, es posible que algunos servicios por los que sí existe demanda no sean observados, ya que la oferta correspondiente podría ser deficiente. No obstante, el conocimiento del tipo de servicios financieros preferidos y los términos y condiciones de los contratos es útil para ajustar los servicios ofrecidos a las necesidades del cliente; y
- (d) una identificación de las fuentes de recursos de los acreedores que operan en estos mercados permitirá predecir el impacto que los eventos macroeconómicos tienen sobre el volumen de sus operaciones. Por ejemplo una restricción en el crédito bancario al sector privado (exportadores, procesadores, proveedores de insumos y otras organizaciones que a su vez otorgan crédito) podría reducir la disponibilidad de fondos prestables al alcance de los productores.

#### IV.B. Tipos de fuentes

El mercado financiero rural no formal en Honduras incluye una amplia gama de agentes, desde amigos y parientes, socios en relaciones de mediería y otros contratos de co-inversión, prestamistas regulares no registrados, prestamistas personales y comerciales registrados con la Superintendencia, financieras no reguladas, compañías de factoraje y de arrendamiento financiero, casas de empeño, proveedores de insumos a crédito, compradores de la cosecha y otros intermediarios en los canales de mercadeo y procesadores y exportadores que otorgan adelantos a productores, organizaciones privadas de desarrollo (ONGs), bancos comunales y fondos rotatorios, cooperativas de ahorro y crédito o de servicios múltiples, "cooperativas" tradicionales (clubes de ahorro y crédito), asociaciones de desarrollo y muchos más. Estos participantes en los mercados financieros se vinculan entre sí mediante conexiones complejas, muchas veces en contratos múltiples e interconectados. Los fondos fluyen a través del sistema de unos a otros, en cadenas desde mayoristas hasta minoristas de fondos.

Para los propósitos de este estudio, dichas fuentes de crédito han sido agrupadas en tres grandes grupos, cada uno de ellos dividido, a su vez, en dos segmentos:

- (1) **Fuentes institucionales:** se trata de intermediarios financieros constituidos como organizaciones formales, ya sean bancos, financieras, cooperativas de ahorro y crédito u OPVs.
  - (1a) Institucionales bancarias: se trata de intermediarios sujetos a la regulación y supervisión que la autoridad monetaria y prudencial.



- (1b) Instituciones no bancarias: se trata de intermediarios sujetos a legislación especial, como las cooperativas de ahorro y crédito, o que se han expandido sin contar todavía con un marco regulatorio apropiado, tales como las OPVs. Pocos movilizan depósitos,
- (2) **Fuentes comerciales:** se trata de intermediarios cuya actividad principal no es la intermediación financiera, sino alguna actividad comercial o productiva. Ofrecen crédito para promover su negocio principal, para asegurarse el abastecimiento de productos o para crear incentivos para que el deudor cumpla con sus obligaciones en otros contratos entre las mismas partes. Usualmente ofrecen crédito de corto plazo. Se pueden distinguir dos tipos de estas fuentes:
  - (2a) Compradores: se trata de intermediarios individuales (coyotes) o de empresas productoras o comercializadoras, que hacen adelantos contra la entrega futura de la cosecha.
  - (2b) Vendedores: se trata de proveedores de insumos que venden a crédito, usualmente con base en términos que ellos a su vez reciben de los vendedores mayoristas o de los importadores.
- (3) **Fuentes informales:** se trata de transacciones no sujetas a las formalidades requeridas en otros mercados, sino basadas en amplio conocimiento personal entre el acreedor y el deudor. Se pueden reconocer dos tipos:
  - (3a) Prestamistas con motivo de lucro: usualmente se trata de personas prominentes en la comunidad en cuanto a su posición económica. Se dedican, de manera especializada o como una línea de actividad lateral, al préstamo de dinero a interés. Desarrollan relaciones de muy largo plazo con sus clientes y otorgan términos flexibles pero con frecuencia onerosos para el deudor. Dentro de esta categoría se pueden incluir, también, las casas de empeño, que han proliferado en algunas zonas rurales de Honduras. La tecnología utilizada en este caso no es el conocimiento personal, sino la retención física de una prenda.
  - (3b) Amigos y parientes: prestan con base en íntimo conocimiento personal y como resultado de obligaciones sociales recíprocas. Usualmente no cobran interés y los términos son muy flexibles. La obligación de corresponder en el momento oportuno representa un costo de oportunidad potencial para el deudor que no es con frecuencia reconocido.

#### **IV.C. Metodología general**

La limitación más importante en cuanto al alcance del estudio que originó las observaciones que se reportan en este documento fueron los recursos disponibles para llevarlo adelante. La metodología adoptada respondió, en consecuencia, tanto a los objetivos propuestos, como a la magnitud y naturaleza de los recursos al alcance de los investigadores. Esta metodología intentó maximizar la posibilidad de obtener conclusiones a partir de los ingredientes disponibles.

La metodología incorporó tres tipos generales de esfuerzo:

- (a) Un análisis comparativo de la cobertura y modo de operación de intermediarios financieros formales y no formales, en la medida en que se pudo disponer de información secundaria. Una síntesis de esta información se reporta en la Sección III.
- (2) Un análisis estadístico del uso del crédito (formal) por parte de distintos tipos de productores agropecuarios, con base en la información contenida en el Censo Nacional Agropecuario de 1993.
- (3) Estudios de casos sobre el mercado financiero rural no formal, con base en encuestas de productores agropecuarios y de sus fuentes de crédito, en zonas seleccionadas del país.

Para los estudios de casos se llevaron adelante tres encuestas regionales de productores agropecuarios y de sus acreedores. El trabajo de campo culminó exitosamente con 361 entrevistas válidas con productores. Estas fueron obtenidas en 42 aldeas y 99 caseríos, en las regiones preseleccionadas. En el caso de El Paraíso, la muestra obtenida representó el 14.8 por ciento de las explotaciones de los segmentos incluidos. Este porcentaje fue 16.7 por ciento en Ocotepeque y 12.4 por ciento en Yoro. Estas son proporciones elevadas para este tipo de encuestas y crean confianza en la representatividad de los resultados presentados en este documento.

#### **V. Encuesta de productores: resultados**

Con el propósito de conocer mejor las fuentes de crédito utilizadas por productores agropecuarios con explotaciones menores de 50 manzanas, a inicios de 1995 se llevó a cabo una encuesta en tres regiones del país, escogidas con el propósito de reflejar bastante diversidad en cuanto a las modalidades de financiamiento observadas. Los datos son representativos únicamente para cada una de las tres regiones estudiadas, en vista de que las muestras fueron obtenidas independientemente para cada región.

Los entrevistados son productores individuales, en su mayoría varones, con hogares compuestos por numerosos miembros, quienes reportan actividades tanto agropecuarias como no agropecuarias y en algunos casos trabajan como asalariados. Cuentan con poca educación y utilizan tecnologías no muy sofisticadas, en explotaciones pequeñas (6.8 manzanas en promedio), la mayoría como dueños. La oficina de banco más cercana se encuentra en promedio a 13 kilómetros de su casa. Casi todos cultivan granos básicos y muchos producen café. Crían animales y mantienen "dinero debajo del colchón" como reserva de emergencia.

Poco más de la tercera parte utilizaron únicamente fondos propios para financiar sus actividades de producción y consumo. Este había sido el caso, en un período de cinco años, para poco menos de una tercera parte de los entrevistados. La mayoría de éstos no demandaron crédito del todo, ya sea porque no lo necesitan o porque temen endeudarse. Un 13 por ciento reportó haber sido rechazado en su solicitud de crédito. Alrededor de dos terceras partes usan fondos de otros (préstamos), compran a crédito o reciben adelantos. En 1994 la proporción fue algo menor que en los cinco años anteriores.

#### **V.A. Jerarquía de fuentes de crédito en 1994**

La información obtenida de la encuesta permite hacer las siguientes observaciones para 1994:

- (1) Un número comparativamente pequeño de productores utilizó fondos de bancos privados o de BANADESA exclusivamente (5 por ciento de la muestra).
- (2) Los clientes de los bancos (10.8 por ciento del total) sin embargo suman 39, ya que 21 productores que recibieron préstamos de bancos los complementaron con crédito de otras fuentes; en particular, hicieron compras a crédito o recibieron adelantos, además de recibir fondos de los bancos. Estas cifras corroboran la dificultad que la población rural tiene para obtener servicios de crédito de los bancos, públicos o privados. Un porcentaje parecido (11 por ciento) utilizó los servicios de depósito de los bancos.
- (3) Un 5 por ciento de los productores eran clientes de bancos comerciales privados y 6.6 por ciento de BANADESA. Esta proporción corrobora la relativa poca cobertura de la población rural por parte del banco de desarrollo, no significativamente mayor que la de los bancos privados.
- (4) Los clientes de los bancos combinaron sus préstamos con fondos de todo tipo de otras fuentes. Entre ellos, 14 utilizaron dos tipos, seis utilizaron tres tipos y uno utilizó cuatro tipos de fuente.
- (5) Los clientes de los bancos privados se concentraron en El Paraíso, donde 10 por ciento de los productores tuvieron este acceso. Los clientes de BANADESA se concentraron en Ocotepeque, donde 12.5 por ciento usaron crédito de esta institución.

- (6) El 13 por ciento utilizaron fuentes institucionales no bancarias. De estos 47 productores, nueve eran clientes de los bancos que también utilizaron otras fuentes, 16 acudieron únicamente a fuentes institucionales no bancarias y 22 utilizaron estas últimas fuentes en combinación con otras de menor jerarquía. Es decir, 38 productores pudieron penetrar hasta el mercado institucional (10.5 por ciento), pero no hasta los bancos. Este porcentaje refleja un grado de cobertura importante, pero también señala la magnitud de la tarea que queda por cumplirse.
- (7) De este grupo, 23 recibieron préstamos de cooperativas (6.4 por ciento), siendo el acceso a este tipo de fuente menor en El Paraíso que en las otras dos regiones. Así, las cooperativas han logrado una penetración semejante a la de los bancos privados o BANADESA.
- (8) Igualmente ocurre con las ONGs, las que otorgaron préstamos a 24 productores, para una proporción parecida (6.6 por ciento). La proporción es mayor en Ocotepeque (12 por ciento), donde las fuentes semiformales de crédito parecen estar más desarrolladas que en otras partes del país. La presencia de las ONGs es mucho menor en El Paraíso (2.5 por ciento).
- (9) En resumen de todo lo anterior, 77 productores (21.3 por ciento) lograron acceso a fuentes de crédito institucionales, ya sea bancarias o no bancarias, durante 1994.
- (10) En total, 93 productores (26 por ciento) utilizaron fuentes comerciales de crédito, para compra de insumos o como adelantos contra ventas del producto. Entre éstos, 55 utilizaron únicamente este tipo de crédito.
- (11) En este grupo, 39 productores obtuvieron crédito de proveedores (10.8 por ciento) y 65 recibieron adelantos de compradores (18 por ciento). La proporción con acceso a crédito de proveedores fue mayor en Ocotepeque (17 por ciento) y más baja en El Paraíso (5.8 por ciento). Los adelantos de compradores fueron importantes, en cambio, en esta última región (22 por ciento) y menos en Yoro (14 por ciento).
- (12) En definitiva, un 19 por ciento de los entrevistados logró financiarse en fuentes comerciales, pero no llegó hasta las institucionales.
- (13) Un total de 43 productores acudieron a los prestamistas con motivo de lucro (12 por ciento). Entre ellos, 19 recibieron préstamos únicamente de esta fuente. Sorprende el número que acude a otras fuentes también.
- (14) Un 6.9 por ciento de los productores logró obtener financiamiento de prestamistas, pero no pudo obtenerlo de fuentes más demandantes.
- (15) Un total de 90 productores recibieron fondos de amigos y parientes (25 por ciento) y 62 de estos productores (17 por ciento del total) no tuvieron más acceso que a esta fuente.

## **V.B. Jerarquía histórica de fuentes de crédito**

La información de la encuesta permite hacer además las siguientes observaciones en relación con el período de cinco años (1990-94):

- (1) Un número comparativamente pequeño de productores (15) utilizó exclusivamente fondos de bancos privados o de BANADESA (4 por ciento de la muestra) durante el período.
- (2) Los clientes de los bancos en algún momento en los cinco años suman 62 (17 por ciento), sin embargo, ya que 47 productores también recibieron préstamos de otras fuentes.
- (3) Entre éstos 20 lo eran de bancos comerciales privados (5.5 por ciento) y 47 de BANADESA (13 por ciento). Este último porcentaje refleja el impacto acumulado de la actividad crediticia de BANADESA, así como la reciente disminución en su cobertura.
- (4) Los clientes de los bancos combinaron sus préstamos con fondos de todo tipo de otras fuentes, en algunos hasta cinco clases de ellas.
- (5) Históricamente, los clientes de los bancos se concentraron en Ocotepeque, donde sobre todo la importancia de BANADESA fue mayor (17.5 por ciento de los productores de esta región en algún momento recibieron préstamos del banco de desarrollo).
- (6) Un total de 59 productores (16.3 por ciento del total) utilizaron fuentes institucionales no bancarias en ese período. De éstos, 17 ya están considerados entre los clientes de los bancos y 42 productores pudieron penetrar hasta el mercado institucional (11.6 por ciento), pero no hasta los bancos.
- (7) Entre éstos, 36 recibieron préstamos de cooperativas (10 por ciento), siendo el acceso a este tipo de fuente menor en El Paraíso que en las otras dos regiones.
- (8) Las ONGs otorgaron préstamos a 31 productores en la muestra (8.6 por ciento). Esta menor proporción refleja su actividad más reciente que la de las otras fuentes. La proporción es mayor en Ocotepeque (16.7 por ciento). La presencia de las ONGs es mucho menor en El Paraíso (2.5 por ciento de los productores de esa región).
- (9) En resumen, 104 productores (28.8 por ciento) lograron acceso a fuentes de crédito institucionales, ya sea bancarias o no bancarias, durante 1990-94.
- (10) En total, 107 productores (29.6 por ciento) utilizaron fuentes comerciales de crédito, para la compra de insumos o como adelantos contra ventas del producto. Entre éstos, 33 utilizaron únicamente este tipo de crédito.

- (11) Entre los clientes de fuentes comerciales, 50 productores obtuvieron crédito de proveedores (14 por ciento) y 78 recibieron adelantos de compradores (22 por ciento). La proporción con acceso a crédito de proveedores fue mayor en Ocotepeque (23 por ciento) y más baja en El Paraíso (8 por ciento). Los adelantos de compradores fueron importantes, en cambio, en esta última región (24 por ciento), posiblemente en reflejo del sistema de crédito para café, y menos en Yoro (17 por ciento).
- (12) En definitiva, un 17 por ciento de los entrevistados logró financiarse en fuentes comerciales, pero no llegó hasta las institucionales.
- (13) Un total de 51 productores acudieron a los prestamistas con motivo de lucro (14 por ciento). Entre ellos, 11 recibieron préstamos únicamente de esta fuente y nueve los complementaron con crédito de amigos y parientes.
- (14) En definitiva, 5.5 por ciento de los productores logró obtener financiamiento de prestamistas, pero no pudo obtenerlo de fuentes más exigentes.
- (15) Un total de 125 productores recibieron fondos de amigos y parientes (35 por ciento). De ellos, 65 no tuvieron más acceso que a amigos y parientes durante todo el período (18 por ciento).

Se desprende de lo anterior que en 1994 hubo un acceso algo inferior al crédito, comparado con la experiencia histórica de los cinco años. Estos cambios globales modestos esconden cambios estructurales profundos. Se observa una pérdida de acceso bastante significativa en el caso de las fuentes institucionales, particularmente en Yoro y Ocotepeque. La principal razón es la contracción de la cobertura de BANADESA.

Se observa también, aunque en menor medida, un uso menos frecuente de las fuentes informales, sobre todo en Yoro y Ocotepeque. Esto no es de extrañar, ya que estas fuentes, sobre todo los amigos y parientes, se utilizan esporádicamente, para atender emergencias o iniciar una actividad nueva. En alguna forma este retiro de las fuentes institucionales e informales es compensado por una mayor presencia relativa de las fuentes comerciales.

#### **V.C. Importancia relativa de las fuentes de fondos**

En opinión de los agricultores entrevistados, los fondos propios son la fuente más importante de financiamiento de sus actividades productivas. Se les citó como la primera fuente en importancia en un 46 por ciento de los casos, seguida de lejos por fondos de amigos y parientes, utilizada como primera fuente en 13.5 por ciento de los casos. Los adelantos del comprador (10 por ciento) y fondos obtenidos con un prestamista (8 por ciento) son fuentes también citadas como la más importante.

Al enumerar la segunda fuente de fondos, según su importancia, los fondos propios ocupan de nuevo un lugar importante (28 por ciento) y lo mismo sucede con préstamos de amigos y parientes (19.4 por ciento). La importancia de los adelantos de compradores se pone de manifiesto aquí (14 por ciento). Además de los fondos propios, crédito de proveedores aparece como importante en el tercer lugar (9 por ciento).

La importancia marcada de los fondos propios es una evidencia adicional acerca de la existencia de ahorros en las áreas rurales. Sin ellos, estos productores no podrían operar. La importancia de fondos de amigos y parientes también refleja ahorros acumulados por la familia extendida. Todos estos recursos podrían ser captados, mientras estén ociosos, por intermediarios financieros que los podrían utilizar para prestarlos a otros mientras tanto. El problema para los intermediarios locales resulta, sin embargo, de la estacionalidad de los flujos de fondos en la agricultura. Esto sugiere la necesidad de intermediarios de más amplio alcance o la posibilidad de vincular a intermediarios locales a redes nacionales.

## **VI. Conclusiones y Recomendaciones**

### **VI.A. Conclusiones**

El objetivo del presente estudio es proporcionar elementos de juicio (conceptuales y empíricos) para el debate sobre políticas y regulaciones financieras y su deseable reforma, así como para posibles esfuerzos futuros de diseño y de fortalecimiento institucional, que permitan ampliar la prestación de servicios financieros en las áreas rurales de Honduras.

Los resultados de la investigación corroboran las siguientes hipótesis sobre la evolución de los mercados financieros rurales del país:

- (1) El acceso de la población rural de Honduras a los servicios financieros de intermediarios bancarios (e incluso de otros intermediarios institucionales no bancarios) continúa siendo limitado.
- (2) El acceso a los servicios financieros de intermediarios bancarios está inversamente relacionado con el tamaño de la explotación. En consecuencia, el grado de acceso entre los pequeños productores es inferior al promedio nacional.
- (3) El acceso reducido no se limita únicamente al crédito, sino que cubre particularmente los servicios de depósito.
- (4) En los últimos años, los mercados financieros rurales de Honduras han experimentado importantes transformaciones estructurales, en reflejo de la evolución macroeconómica, las reformas financieras y la decadencia de BANADESA, así como la expansión agresiva de intermediarios no bancarios.

- (5) Si bien se ha dado una contracción en la disponibilidad de crédito bancario en el sector agropecuario, es indispensable considerar los cambios en la estructura del mercado para evaluar la magnitud del cambio global de la oferta de fondos prestables disponibles, al considerar las distintas fuentes.
- (6) El elemento central en la disminución del crédito agrícola y en la reducción del acceso de la población rural al crédito ha sido la incapacidad de BANADESA para proteger el valor real de sus fondos prestables. Esto ha sido resultado de políticas de tasas de interés que no cubren los costos ni protegen a la cartera de la inflación y de falta de vigor en la recuperación.
- (7) El vacío dejado por BANADESA, en sus actuales circunstancias, no es muy grande y gradualmente está siendo llenado por otros intermediarios.
- (8) A pesar de la gradual expansión de la actividad de diversos tipos de organizaciones financieras alternativas, su cobertura todavía es limitada con respecto al total de la población rural y su viabilidad financiera es todavía frágil. La mayoría no cuenta con los elementos para garantizar su viabilidad financiera. Las cooperativas de ahorro y crédito se han expandido rápidamente, pero carecen de un marco regulatorio apropiado. Las OPDs sufren de deficiencias graves, acentuadas por su visión asistencialista.
- (9) El crédito comercial es una fuente importante de financiamiento.
- (10) Las fuentes informales de crédito están ampliamente difundidas, pero muestran limitaciones en cuanto al tipo de servicios financieros que ofrecen.
- (11) Existe evidencia de reservas importantes (ahorros) en las zonas rurales, que no están siendo movilizadas eficientemente. Los fondos propios son la fuente de financiamiento más importante. Una captación agresiva de depósitos beneficiaría tanto a los intermediarios como a los clientes servidos.
- (12) El tamaño de todos los préstamos es muy pequeño y su plazo corto. Esto contribuye a que las transacciones financieras sean caras para todos los participantes en el mercado.
- (13) Las garantías son utilizadas, pero deficiencias del marco jurídico son un obstáculo importante a la expansión de los mercados crediticios. Hace falta, sobre todo, un marco legal para la utilización de prendas.

## **VI.B. Recomendaciones**

El diagnóstico anterior es suficientemente creíble (a pesar de las limitaciones del estudio) como para hacer las siguientes recomendaciones, basadas tanto en las observaciones del estudio como en doctrina moderna sobre los mercados financieros rurales:



- (1) El fortalecimiento de la actividad productiva agropecuaria es indispensable para el crecimiento sano de los mercados financieros rurales. La reforma de políticas requerida debe continuar. La calidad de un intermediario financiero es reflejo de la calidad de su clientela. Para lograr este propósito, las autoridades deben continuar con la ejecución de la Ley para la Modernización y Desarrollo del Sector Agrícola, a fin de eliminar los sesgos anti-agricultura y anti-exportador de la estrategia de desarrollo anterior. Esto debe ser complementado con el desarrollo de servicios de apoyo al sector.
- (2) El progreso de la reforma financiera es una condición necesaria, pero no suficiente, para el desarrollo de los mercados financieros rurales. Esa reforma no debe llevarse adelante sin tener presentes las dificultades de la intermediación rural. Un entorno que permita flexibilidad en la determinación de los términos y condiciones de los contratos financieros es indispensable para que intermediarios institucionales puedan atender a clientelas marginales. En particular, debe haber libertad en la fijación de las tasas de interés y se debe evitar el crédito dirigido por el destino de los fondos. Las regulaciones deben ser revisadas en función de su impacto sobre los márgenes de intermediación.
- (3) Una regulación y supervisión prudencial modernas son elementos indispensables de una reforma financiera completa (con posibilidades de ser exitosa). La reforma prudencial debe reconocer los riesgos idiosincráticos de la agricultura y de las organizaciones financieras alternativas. El sistema alternativo de organizaciones con autoridad para movilizar depósitos no podrá crecer aceleradamente, a menos de que un marco regulatorio lo cubra.
- (4) Reformas al marco jurídico son indispensables para apoyar el desarrollo de los mercados. En particular, se debe proceder de inmediato a la revisión de la legislación prendaria, así como al establecimiento de registros adecuados, para reducir la restricción que falta de garantías inmobiliarias significa. Es importante, además, que beneficiarios de la reforma agraria con propiedades tituladas recientemente puedan ofrecer en primera hipoteca a un acreedor principal, sin que la hipoteca con el INA impida la utilización de este activo para aumentar su capacidad de endeudamiento.
- (5) Urge un acuerdo definitivo sobre el destino de BANADESA. La presencia cada vez menor de BANADESA en las áreas rurales refleja problemas no resueltos en cuanto al destino de la organización. En algunos pocos casos, es posible re-estructurar bancos estatales de desarrollo para aprovechar sus activos tangibles e intangibles (González-Vega y Graham). Es poco probable que BANADESA sea uno de estos casos, pero se deben tomar decisiones definitivas al respecto y luego seguir un plan de acción al pie de la letra, sin permitir interferencia política en el proceso. Lo que resulta particularmente inconveniente es no definir el papel que la institución ha de jugar en el largo plazo, ya que esta incertidumbre afecta el comportamiento de pago de los deudores e imposibilita cualquier saneamiento de la cartera.

- (6) Vale la pena promover un aumento de la participación de los bancos privados. Los bancos privados presentan muchas ventajas, particularmente en la movilización de depósitos. Poco a poco han ido incrementando su presencia en las zonas rurales y cuentan con una buena infraestructura y excelente personal. Los fondos de garantía no son el mejor método para estimular su participación, pero otros mecanismos, que reconozcan los costos adicionales de atender clientelas marginales, pueden ser cuidadosamente diseñados.
- (7) Las autoridades y, en particular, los donantes deben evaluar con cautela los avances de las cooperativas y de las OPDs. Las cooperativas de ahorro y crédito han logrado un progreso importante, pero preocupa la terminación del programa de FACACH. Están pendientes todavía esfuerzos importantes de fortalecimiento institucional y, sobre todo, de desarrollo del marco regulatorio. Su buen progreso sugiere, sin embargo, que tienen potencial para llegar a ocupar un segmento importante del mercado.
- (8) Mayor cautela debe tenerse en la promoción de las actividades de ONGs. Aquí, los problemas de diseño y de políticas de crédito son mayores y la posibilidad de control menor. Es poco probable que estas organizaciones puedan crear un intermediario financiero exitoso mientras ellas mismas no se sometan a una disciplina financiera razonable. Por otro lado, están cerca de las clientelas metas, donde ninguna otra organización llega. No tiene por qué haber conflicto, cuando las cosas se hacen correctamente, entre cobertura y viabilidad.
- (9) Las cajas rurales de ahorro y crédito presentan una alternativa interesante en el largo plazo, pero sólo bajo condiciones especiales. Para poder llevar adelante con éxito este esfuerzo se requieren cambios importantes en la legislación que las creó y su establecimiento no podrá tener lugar sin un esfuerzo prolongado de asistencia técnica, semejante al que se utilizó con las cooperativas de ahorro y crédito. Esto requerirá de un donante dispuesto a comprometerse a un apoyo de, por lo menos, cinco a diez años. El marco regulatorio necesita, además, ser cuidadosamente diseñado.

# HONDURAS: MERCADOS FINANCIEROS RURALES NO FORMALES. EVALUACION PRELIMINAR<sup>1</sup>

Claudio González-Vega y José Isaac Torrico<sup>2</sup>

---

## SECCION I INTRODUCCION

---

### A. Acceso limitado

La población rural de Honduras ha tenido, en general, un acceso limitado a los servicios prestados por intermediarios financieros formales (institucionales), incluyendo tanto servicios de crédito como facilidades de depósito y de transferencia de fondos. Existe la percepción, además, de que el grado de acceso de los hogares-empresas rurales al crédito formal es hoy día menor que años atrás. En cualquier caso, un mejoramiento en la prestación de estos servicios contribuiría al crecimiento económico y a reducir la pobreza rural. Lograrlo no es una tarea sencilla, sin embargo. Este estudio busca aportar algunos elementos de juicio (teóricos y empíricos) que contribuyan a los esfuerzos de las autoridades por mejorar el funcionamiento de los mercados financieros rurales hondureños.

- 
- 1 Este documento contiene los principales resultados del estudio sobre los mercados financieros rurales de Honduras, realizado por el Proyecto para el Desarrollo de Políticas Agrícolas en Honduras (PRODEPAH), parte del Proyecto de Análisis y Ejecución de Políticas Económicas del Gobierno de Honduras y la Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID). Existen documentos complementarios, citados en la sección de referencias.
  - 2 Claudio González-Vega es Profesor de Economía Agrícola y de Economía y Director del Programa Finanzas Rurales en Ohio State University. González-Vega dirigió este estudio como consultor por parte de Chemonics International. José Isaac Torrico es Profesor de Economía de la Universidad Mayor de San Andrés en La Paz (Bolivia) y asesor sobre mercados financieros rurales en PRODEPAH, también contratado por Chemonics International. Este estudio no hubiera sido posible sin la valiosa colaboración de muchísimas personas. Los autores quisieran agradecer su contribución públicamente, pero el espacio disponible no lo permite. En particular, sin embargo, los autores desean expresar su agradecimiento a Ricardo Arias (Secretaría de Recursos Naturales), Gerardo Reyes y Carolina Matute (Censo Nacional Agropecuario), Peter Bittner y Julio Paz (Chemonics International), Jan Plantinga (PROCORAC), Verónica de Allende y Mario Villalpando (Ohio State University), Pablo Rucks, Pedro Pablo Sandino y Sandra Ordóñez (PRODEPAH), así como Michael Wise y John Chudy (USAID). Las opiniones expresadas en este documento son las de los autores y no necesariamente las de las organizaciones patrocinadoras del estudio.

En los mercados financieros rurales no formales de Honduras operan, a la vez, una amplia gama de intermediarios y se observan una gran variedad de transacciones financieras entre diversos tipos de agentes económicos. Las contribuciones de estas fuentes no formales de servicios financieros (particularmente crédito de corto plazo) son muy importantes.

Las dimensiones de estos mercados no formales no son suficientes, sin embargo, para apoyar la transformación estructural de las áreas rurales de Honduras. De aquí el interés de las autoridades por encontrar mecanismos institucionales que complementen y apoyen al dinámico sistema no formal existente.

Como en otros países en desarrollo, la prestación reducida de servicios financieros institucionales constituye un obstáculo importante al desarrollo de las áreas rurales de Honduras. La ausencia de servicios formales de crédito y de facilidades adecuadas de depósito ha hecho imposible un aprovechamiento más pleno de las ventajas de la intermediación financiera, con lo cual se han desperdiciado oportunidades para asignar mejor los recursos disponibles entre las distintas actividades de las áreas rurales y el resto de la economía. Esto ha representado un costo social elevado, en términos de menor eficiencia en la utilización de la dotación de recursos del país. La limitación de estos servicios también ha restringido oportunidades para el ahorro, el manejo del riesgo y la inversión, lo que ha disminuido la capacidad de crecimiento económico en la actividad productiva rural.

La prestación reducida de servicios financieros institucionales ha privado a todo tipo de agentes económicos en las zonas rurales (particularmente a los pequeños) de oportunidades para incrementar sus ingresos y su bienestar, mediante la utilización de fondos no propios en el financiamiento de sus actividades productivas. También los ha privado del acceso a instrumentos poco costosos para el manejo de la liquidez requerida en las actividades del hogar-empresa (en vista de la falta de sincronización de sus ingresos y egresos, particularmente en las labores agrícolas), así como del acceso a oportunidades para hacerle frente al riesgo y estabilizar mejor su gestión económica (ante la posibilidad de eventos inesperados), mediante la acumulación de reservas convenientes y seguras en la forma de depósitos, el acceso al crédito en situaciones de emergencia o ambos (González-Vega, 1986).

## **B. Reducción en el acceso**

Existe, además, la impresión de que esta prestación de servicios financieros formales, tradicionalmente reducida en las zonas rurales, se hizo todavía más escasa en la última década y ha seguido disminuyendo en años recientes. Esta reducción habría sido consecuencia, primero, del proceso de desintermediación privada que ha sido el resultado de una sostenida represión financiera (particularmente vía encajes elevados) y que se ha reflejado en la reducción en términos reales de los flujos de préstamos para el sector agropecuario (Daly y Torrico). En segundo lugar, la disminución habría sido también consecuencia de la descapitalización del Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA), como resultado de políticas de crédito que no se preocuparon por proteger la viabilidad financiera de la institución, sino que hicieron incapié en el crédito dirigido y subsidiado o la convirtieron en botín para fines políticos.

Ante estos hechos y presuposiciones, la preocupación inmediata de las autoridades se ha centrado en atender las necesidades (supuestas) de financiamiento de la agricultura y, en particular, de la producción de granos básicos, considerados como estratégicos desde una perspectiva de seguridad alimentaria. Las intervenciones utilizadas con estos propósitos no han sido sostenibles, sin embargo, y le han impuesto elevados costos de oportunidad al país.

Las autoridades han estado interesadas, además, en la disminución de la pobreza rural, concentrada en campesinos productores de granos básicos, y en utilizar el crédito para apoyar una diversificación de su producción y un aumento de su productividad.<sup>3</sup> La utilización del crédito como un instrumento para promover el desarrollo rural ha sido un elemento conspicuo también en los programas de asistencia externa que han proliferado en el campo hondureño.

### **C. Nuevas organizaciones no bancarias**

Un número comparativamente elevado de instituciones financieras no bancarias, en particular organizaciones privadas voluntarias y otras organizaciones no gubernamentales (ONGs), han intentado llenar el vacío que se percibe en las áreas rurales, con la prestación de ciertos servicios (particularmente de crédito), gracias a un fuerte apoyo de agencias internacionales y otros donantes. Parte del reto para las autoridades estará en definir mejor el papel adecuado para estas organizaciones y en inducir a las agencias donantes a adoptar criterios mínimos uniformes de eficiencia, a fin de que sus operaciones no distorsionen el mercado.

Por su lado, numerosas cooperativas financieras, especialmente las vinculadas con la Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de Honduras (FACACH), han experimentado un rápido crecimiento en años recientes y algunas de ellas se encuentran bien encaminadas hacia la autosustentabilidad financiera (Arbuckle). En este caso el reto está en elaborar el marco regulatorio apropiado para su operación, a fin de proteger mejor los intereses de los depositantes y mejorar la confianza del público en estos intermediarios.

Más allá del mejoramiento en el desempeño de estas organizaciones rurales no bancarias (ONGs y cooperativas), se ha propuesto el desarrollo de un sistema privado de Cajas Rurales de Crédito, según autorización de la Ley para la Modernización y el Desarrollo del Sector Agrícola (Decreto No. 31-92).

---

3 Véase el documento "Proyecto de Sociedad y Estrategia", en el que se presentan las medidas económicas de corto plazo, a ser incorporadas en una política de desarrollo sostenible y equitativo, propuestas por el Gobierno de Honduras. Es claro que la erradicación de la pobreza y el aumento del bienestar requerirán de una transformación estructural que encuentre nuevas actividades productivas rentables, más allá de la producción de granos básicos. Si bien servicios financieros eficientes serán ingredientes críticos para apoyar tales cambios (condición necesaria pero no suficiente), su papel será estéril si no van acompañados de los cambios de política, innovaciones tecnológicas y mejoras en la infraestructura física e institucional que hará a las nuevas actividades social y privadamente rentables.

Demoras en la puesta en práctica de esta última iniciativa han puesto de manifiesto, entre otras razones, dificultades importantes en el diseño del sistema así como del marco legal que regularía sus operaciones (Christen). Complicaciones técnicas y políticas adicionales surgen del vínculo (potencial) entre el desarrollo de este sistema de cajas y la (eventual) solución al problema de la descapitalización de BANADESA (vía una reestructuración, privatización o cierre de la institución). Si se deseara seguir adelante con esta propuesta sería necesario revisar el marco legal que ha autorizado su creación.<sup>4</sup>

#### **D. Reforma financiera**

Los esfuerzos para mejorar el funcionamiento de los mercados financieros rurales han de estar enmarcados por, y en ningún caso podrán ignorar, los tímidos esfuerzos de reforma financiera que se están intentando, en particular la eventual adopción de la nueva Ley General de Instituciones del Sistema Financiero Privado.

Al definir el radio de acción y regular las operaciones de las instituciones financieras del sector formal, la nueva legislación no sólo afectará la medida y los términos en que el sistema institucional podrá penetrar las áreas rurales de Honduras, sino que también influirá indirectamente sobre el funcionamiento de los mercados no formales. Un marco regulatorio inevitablemente define las opciones de competencia que se dan en el mercado y afecta los flujos de fondos que tienen lugar a través de los distintos segmentos del sistema. Aunque no se refieran directamente a ellas, las normas de la nueva ley afectarán las transacciones financieras no formales y la división del trabajo que resulte en los mercados financieros rurales. No se debe legislar, por lo tanto, sin tomar estas interacciones en cuenta, ni se deben diseñar intervenciones en los mercados financieros rurales que ignoren las consecuencias del marco regulatorio global (Chaves y González-Vega, 1994).

El sistema bancario hondureño (tanto la banca comercial como la de desarrollo), sujeto por muchos años a una fuerte represión financiera (vía controles cuantitativos y cualitativos sobre las carteras de crédito y límites a las tasas de interés), no desarrolló instrumentos que le permitan atender a clientelas rurales a bajos costos. Para que esto ocurra, se necesita un marco regulatorio y de políticas más propicio a la profundización financiera. Se requerirá, además, superar barreras propias del limitado desarrollo económico del país. Una infraestructura física (caminos y comunicaciones) e institucional (definición de derechos de propiedad y mecanismos para la ejecución de contratos) débil ha dificultado todavía más de lo ordinario el desarrollo de tecnologías bancarias viables para atender a estas clientelas.

---

4 La creación de las Cajas de Rurales de Crédito (sin énfasis en el ahorro) fue "dictada" por la Ley para la Modernización y el Desarrollo del Sector Agrícola. Sin embargo, esta omisión fue corregida en la Ley de creación de las cajas (Decreto No. 201-93). Si bien este tipo de organización eventualmente podría jugar un papel importante en la intermediación financiera rural, su posible introducción ha estado desvinculada de un programa global de desarrollo del sistema financiero y su presente diseño tentativo presenta oportunidades importantes de mejoramiento, lo que deberá lograrse mediante enmiendas al marco jurídico de su creación.

La baja rentabilidad de la mayoría de los productores rurales, consecuencia en buena medida de políticas agrícolas y macroeconómicas desacertadas, ha dificultado también la identificación de sujetos de crédito en las áreas rurales, que puedan ser atendidos por el mercado formal y ha restringido el acceso a los préstamos bancarios, excepto para unos pocos.

Las autoridades respondieron a estos retos con el crédito dirigido de las líneas de redescuento del Banco Central y con las actividades de la banca estatal de desarrollo. El redescuento fácil ha promovido autocomplacencia entre los bancos privados, los que no han encontrado incentivos para introducir innovaciones financieras en la atención de las clientelas rurales o ser más agresivos en la captación de depósitos rurales.

El redescuento (como compensación política) ha sido una opción fácil también para las autoridades, las que no han tenido que enfrentar de lleno las labores de mejoramiento de la infraestructura y de reforma del sistema financiero. El redescuento dirigido, sin embargo, ha alcanzado sólo parcialmente los objetivos propuestos y está destinado a desaparecer conforme avance el proceso de reforma financiera (Daly y Torrico).

A pesar de esfuerzos recientes para mejorar su situación, por su parte la banca de desarrollo (BANADESA) no ha contado con incentivos que promuevan la eficiencia operacional ni ha adoptado políticas financieras que protejan su viabilidad institucional. Tras concentrar buena parte de sus fondos en préstamos a clientes comparativamente grandes, sin buscar con ahinco la recuperación de los fondos, ni cobrar tasas de interés que le permitieran cubrir todos sus costos (netos de subsidios a la organización), BANADESA se ha descapitalizado totalmente y hoy día existen pocas posibilidades para una transformación exitosa de la institución.

Mientras tanto, otras intervenciones de las autoridades, tales como la operación en 1995 del Fondo de Garantía Complementaria para el Cultivo de Granos Básicos, mediante convenios entre el Banco Central e instituciones financieras participantes, si bien algo promueven el acceso (limitado) al crédito por parte de clientelas específicas, no ofrecen una solución sostenible a los problemas de los mercados financieros rurales. Aunque con algunas facetas interesantes, estos mecanismos sufren de muchas de las debilidades de las intervenciones anteriores. Una condición necesaria (aunque no suficiente) para comenzar a superar esos problemas estriba en considerar el desarrollo de los mercados financieros rurales como una parte integral de un proceso de reforma de políticas y de desarrollo institucional del sistema financiero global.

## **E. Un ámbito de acción más amplio**

Una reforma financiera integral, que tenga presente la importancia de la prestación eficiente de servicios financieros en las áreas rurales, debe revisar los mecanismos tradicionales de intervención y debe crear un marco regulatorio propicio al desarrollo de la intermediación financiera en áreas marginales. La revisión de las políticas financieras no será suficiente para lograr este propósito, sin embargo. El mejoramiento en la prestación de servicios financieros formales en las áreas rurales de un país en desarrollo es una tarea compleja y costosa.

Más allá de un marco regulatorio apropiado, ese mejoramiento requiere de innovaciones en tecnología financiera y del diseño de organizaciones capaces de combinar una capacidad de alcance de las clientelas metas a bajo costo con una vocación de autosustentabilidad y viabilidad financiera (González-Vega, 1994b). Tal esfuerzo requiere, entre otras cosas, ampliar el ámbito de acción tradicional en varias dimensiones. Esta ampliación implica el reconocimiento de que:

- (a) la gama de servicios financieros útiles para la población rural va más allá del otorgamiento de préstamos y debe incluir facilidades para la realización de pagos y transferencia de fondos, para depositar, para el cambio de monedas y otros servicios financieros. La prestación eficiente de todos estos servicios es un ingrediente importante en un proceso de desarrollo rural;
- (b) la población rural incluye tanto a agricultores como a todo tipo de empresarios no agrícolas (vinculados entre ellos en intrincadas relaciones de mercado), donde todos son clientes potenciales de los intermediarios financieros (permitiéndoles así a estos últimos generar economías de escala y una mejor diversificación de sus carteras);
- (c) muchos hogares-empresas rurales llevan adelante actividades de diversa naturaleza (agrícola y no agrícola), generando mediante ellas su capacidad general de pago y, a la vez, demandando servicios financieros variados, tanto para la producción como para el consumo. Todas estas demandas son legítimas (la satisfacción de todas ellas contribuye a aumentar la productividad y el bienestar del hogar-empresa), mientras que el intermediario mejora su desempeño al atenderlas conjuntamente;<sup>5</sup>
- (d) el éxito del proceso de ajuste estructural de la economía implica, en el caso de la agricultura, tanto la adopción de nuevas y mejores tecnologías como el destino de recursos hacia nuevos cultivos y otras etapas de transformación de esos productos, con el correspondiente cambio en la estructura de las demandas por servicios financieros. Esto, a su vez, induce cambios en las ventajas comparativas de diversas fuentes formales e informales de servicios financieros, y
- (e) existen diversas fuentes alternativas (formales e informales) de servicios financieros y que cada una de éstas posee ventajas comparativas propias en atender las demandas por diferentes tipos de servicios por parte de diversas clases de clientela.

El éxito de distintos tipos de intermediarios financieros en la prestación de esta gama amplia de servicios dependerá de la adopción de tecnologías financieras apropiadas (de bajo costo para todos los involucrados), puestas en práctica mediante políticas y procedimientos correctos (que protegen la viabilidad financiera del intermediario), a través de organizaciones cuyo diseño

---

5 Cuando existen fuentes múltiples de ingresos y usos variados de recursos, la intercambiabilidad (fungibilidad) del dinero hace imposible asociar fuentes de fondos particulares con usos específicos y dificulta la identificación del destino (en el margen) del poder de compra adicional generado por un préstamo (Von Pischke y Adams).



genere incentivos que promueven el logro de objetivos de cobertura (de una amplia clientela) y de permanencia institucional (González-Vega, 1994a).

En Honduras, a pesar de la existencia de un cierto número de propuestas (aisladas) para hacerle frente al reto de la prestación de servicios financieros (institucionales) en las áreas rurales, incluyendo la posible creación de las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito, no existe todavía una estrategia suficientemente amplia y congruente para mejorar la intermediación financiera rural, que reconozca adecuadamente todas las demandas de los hogares-empresas rurales y los requerimientos de un diseño de organizaciones eficientes y autosustentables.

La adopción de una estrategia amplia y sostenible para promover la intermediación financiera rural requerirá tanto de una mejor comprensión acerca de la naturaleza y ámbito de las demandas existentes de los hogares-empresas y de las transacciones financieras a que dan lugar, así como de un enfoque de sistemas en el desarrollo del sector financiero, que integre la intermediación rural al resto de los flujos de fondos y de información en el sistema.

## **F. Objetivos del estudio**

El objetivo principal del presente estudio es proporcionar elementos de juicio para un posible esfuerzo de diseño institucional en el futuro, así como información útil para el debate sobre las reformas al marco de políticas y otras regulaciones financieras. En este sentido, el estudio busca responder a la primera cuestión natural: lograr una mejor comprensión del mercado meta.

Con este esfuerzo se espera que las autoridades, gracias a un mejor conocimiento de los mercados financieros rurales, puedan diseñar intervenciones más apropiadas, conducentes al desarrollo exitoso de organizaciones financieras dedicadas a atender clientelas rurales.

El propósito particular del estudio es entender mejor el papel que en este contexto han jugado los mercados financieros no formales. Se intenta lograr un mayor conocimiento acerca de los actores que participan en dichos mercados, su *modus operandi* y su importancia relativa, a fin de aprender lecciones sobre los determinantes de su funcionamiento exitoso (que puedan ser copiadas por otros intermediarios) y buscar maneras de vincular a intermediarios no institucionales a un sistema nacional de prestación eficiente de servicios financieros. Al mismo tiempo, se busca entender mejor la naturaleza de las demandas existentes, para diseñar productos financieros que respondan mejor a las preferencias y capacidades de pago de la clientela.

Se trata, no obstante, de una evaluación preliminar de los mercados financieros rurales de Honduras, con las debilidades propias de las limitaciones a que se enfrentó el estudio, en particular debido a la disponibilidad de tiempo y recursos para llevarlo adelante. A pesar de estas inevitables debilidades, el documento presenta, sin embargo, un panorama suficientemente rico como para permitir recomendaciones sensatas a las autoridades, basadas tanto en las observaciones del estudio, como en teoría económica bien establecida y en experiencias en otros países.



---

## SECCION II

### EL PROBLEMA FINANCIERO RURAL

---

#### A. Importancia de los servicios financieros

La prestación eficiente de servicios financieros es un ingrediente prominente en todo proceso de desarrollo rural. Los servicios de intermediación son particularmente importantes cuando las oportunidades de inversión y las dotaciones de recursos no coinciden, como ocurre con frecuencia entre los heterogéneos agentes económicos que operan en las áreas rurales. En estos casos, la intermediación financiera le permite a aquellos con mejores oportunidades productivas (privada y socialmente rentables), pero con recursos propios insuficientes, aprovecharlas más plenamente, gracias al acceso al crédito. Otros, sin oportunidades propias tan buenas (en el margen) pueden beneficiarse, gracias al rendimiento seguro y competitivo de sus depósitos, al poner sus recursos a disposición de otros (González-Vega, 1986).

El secreto está entonces en facilitar la transferencia de poder de compra (hacia aquellos con mejores oportunidades en un momento dado), para lograr una mejor asignación de los recursos disponibles. Esto es particularmente crítico en las zonas rurales de países en desarrollo, dados los elevados riesgos y significativos costos de transacciones presentes, los que llevan a la fragmentación de los mercados y, por lo tanto, a amplias variaciones en las tasas marginales de rendimiento (McKinnon). Dadas estas divergencias, existen amplias oportunidades para mejorar la productividad de los recursos disponibles. Estas mismas circunstancias significan, a la vez, que la prestación de los servicios financieros necesarios para integrar mejor los mercados de bienes y servicios, factores de la producción y activos va a ser una tarea particularmente difícil y costosa.

Los servicios financieros contribuyen, en general, a decisiones intertemporales del hogar-empresa más eficientes, con respecto al ahorro (posposición del consumo), la acumulación de riqueza (todo tipo de activos) y la inversión (para aprovechar oportunidades rentables). Esto incluye el papel de los servicios financieros en "suavizar" las variaciones en los niveles de consumo a lo largo del tiempo, en presencia tanto de estacionalidad en la obtención de los ingresos como de perturbaciones inesperadas a los flujos de ingreso (*shocks*). Esto no sólo le permite al hogar-empresa maximizar su bienestar a lo largo del tiempo, sino que evita liquidaciones innecesarias de capital productivo, en caso de inesperadas perturbaciones negativas (percances).

Así, los servicios financieros facilitan un manejo menos costoso del riesgo, de la liquidez y de los depósitos de valor para fines especulativos o de precaución. Esta función es particularmente importante entre los pobres, quienes viven muy cerca de niveles de subsistencia y no pueden absorber fácilmente perturbaciones adversas o grandes divergencias entre sus flujos de ingresos y egresos. Para ello necesitan, ya sea acceso a crédito de emergencia o, más generalizadamente, actividades de ahorro y de acumulación de activos. Entre estos, los financieros son especialmente adecuados para cumplir con estos propósitos.

Los servicios financieros no son una panacea, desde luego, ni puede el crédito resolver todos los problemas de cualquier agente económico. Fue precisamente no tener esta limitación en cuenta lo que explica muchos de los resultados poco satisfactorios de programas de crédito rural tradicionales. Con ellos se trató de alcanzar objetivos en cuyo logro el crédito tiene muy poco poder, distorsionándose, a la vez, el cumplimiento de las funciones naturales de los servicios financieros.

Las autoridades con frecuencia intentaron utilizar el crédito para alcanzar objetivos de desarrollo valiosos: promover la producción de un cultivo particular, la adopción de una práctica tecnológica nueva o la reforma agraria, entre otros. Esto se buscó, sin embargo, con directrices que ignoraron los costos y los riesgos para los intermediarios financieros de atender a las clientelas meta, a la vez que se privó a estos intermediarios de los instrumentos financieros adecuados para intentarlo con éxito. Al final de cuentas, no sólo no se logró el objetivo deseado, ya que el crédito no es capaz de crear oportunidades donde no existen, sino que también los intermediarios utilizados para desembolsar los fondos fueron destruidos en el proceso (González-Vega, 1993a).

Particularmente desafortunados han sido los esfuerzos por utilizar los sistemas financieros para redistribuir la riqueza o el ingreso. En este caso, las finanzas sí pueden ser un instrumento muy poderoso, pero desafortunadamente con inevitables consecuencias regresivas. Por la propia naturaleza del crédito, quienes reciben los mayores préstamos obtienen también los mayores subsidios y el ingreso se redistribuye de pobres a ricos (González-Vega, 1976 y 1987). Honduras no ha sido una excepción en este sentido. Con propósitos de promover la producción de ciertos cultivos (e.g., granos básicos) o de redistribuir el ingreso, durante muchos años se ha utilizado el crédito dirigido y subsidiado. El impacto estimulante del crédito ha estado ausente, ya que no se ha encontrado correlación entre los montos prestados y el volumen de la producción (Perdomo). A la vez, los efectos redistributivos han sido regresivos y las instituciones involucradas (en particular BANADESA) han sido destruidas en el proceso.

Lo que ha hecho falta es una mejor comprensión de la naturaleza de los servicios financieros, para saber qué esperar de ellos y qué no (a saber, cuáles son los beneficios esperados?). En particular, es importante reconocer que la intermediación financiera es valiosa por sí misma, al facilitar la transferencia y reasignación de recursos así como el manejo del riesgo. Esto, indirectamente, contribuye al logro de los objetivos de desarrollo básicos. Destruir una intermediación eficiente, en intentos por utilizarla con propósitos distintos, es en cambio un error lamentable.

Lo que ha hecho falta, además, es un mejor reconocimiento de lo difícil que son las transacciones financieras (a saber, cuáles son los costos esperados?). Recursos físicos y humanos valiosos son necesarios para poder desarrollar un sistema financiero. El costo de oportunidad de estos recursos es elevado, al no ser destinados a otros propósitos también valiosos. Errores en la determinación de la capacidad de pago de los deudores (y así, en alguna medida en la estimación del rendimiento probable de los proyectos financiados) tienen también un elevado costo social. Lo que interesa, en definitiva, es entender bien cuáles son los costos y beneficios esperados de una intervención dada en los mercados financieros rurales.

## B. Dificultades de las transacciones financieras

La dificultad central de las transacciones financieras tiene su origen en problemas de información. En efecto, la información que poseen quienes cuentan con recursos disponibles (más allá de los que pueden o desean utilizar en sus propias oportunidades productivas), acerca de aquellos con mejores oportunidades marginales (con opciones que no pueden aprovechar por falta de recursos propios suficientes), no es perfecta. Esto es una limitación poderosa, ya que los acreedores entregan poder de compra (fondos) hoy, a cambio de una promesa de pago en el futuro. A veces esta promesa se cumple, a veces no.

Las dificultades de los acreedores surgen cuando los deudores no pueden pagar (como cuando sufren un evento negativo, es decir, un *shock* que reduce su capacidad de pago) o no desean pagar (porque no les resulta óptimo hacerlo en ese momento). A fin de evitar las pérdidas resultantes, los acreedores necesitan información acerca del deudor potencial y sus actividades productivas. Los prestamistas requieren, además, de un marco (legal) para hacer valer el contrato en caso de falta de pago.

En ausencia de información adecuada para predecir la probabilidad de falta de pago (información insuficiente), es posible que los préstamos simplemente no sean otorgados, ya que la incertidumbre acerca de la recuperación de los fondos sería demasiado elevada. Si, además, la información es asimétrica (es decir, los deudores saben más que los acreedores acerca de dimensiones importantes de la transacción), surge la posibilidad de que los prestatarios engañen a los prestamistas en cuanto al verdadero riesgo implícito en el uso de los fondos. Esto abre oportunidades para que surja el riesgo moral.<sup>1</sup>

Una vez que los prestatarios han obtenido los fondos, podrían no ser todo lo diligentes que se esperaba para que el proyecto resulte exitoso o podrían cambiar la naturaleza del proyecto o incluso el destino de los fondos, aumentando el riesgo esperado. Ante el temor de que esto pueda ocurrir y acarrearles pérdidas, los acreedores no solamente seleccionan cuidadosamente a los deudores (*screening*), sino que buscan además vigilar su comportamiento, una vez que los fondos han sido desembolsados (*monitoring*). Si la información que se requiere para seleccionar a los deudores y para vigilarlos es demasiado costosa, los prestamistas pueden restringir los montos que están dispuestos a prestar o podrían decidir no prestarle a cierto tipo de solicitantes del todo (*rationing*).

---

1 El riesgo moral ocurre cuando una de las partes en un contrato le impone riesgos adicionales a la otra parte, más allá de lo que el contrato especifica, y la parte lesionada no tiene control sobre estos riesgos, pero tiene que pagar las consecuencias. Esto se presenta, por ejemplo, en los contratos de seguros, cuando el asegurado no ejerce toda la diligencia y prudencia necesarias. Para evitar este riesgo moral, el asegurador utiliza los deducibles, que le transfieren al asegurado parte de las consecuencias del riesgo excesivo que se pueda derivar de sus acciones y crean, por lo tanto, incentivos para que se comporte prudentemente. En los contratos de préstamo existe un entendimiento en cuanto al riesgo esperado en el proyecto que el deudor espera llevar adelante con los fondos del préstamo. El deudor con sus acciones puede, sin embargo, modificar ese nivel de riesgo convenido.

De igual manera, en ausencia de la infraestructura institucional requerida para hacer valer los contratos (una deficiencia frecuente en las áreas rurales de los países en desarrollo), los costos de recuperar los fondos podrían ser demasiado elevados (prohibitivos) para los intermediarios formales (los que tienen que descansar en mecanismos legales para hacer valer los contratos de préstamo). De nuevo, esta circunstancia podría hacer que ciertos deudores potenciales no logren tener acceso al crédito de ciertas instituciones financieras.

### C. Garantías y la posibilidad de invertir

Una posible solución a este problema es requerir garantías; es decir, demandar que el deudor comprometa activos más líquidos que los invertidos en el proyecto, sobre los que se puede generar mejor información (información menos asimétrica) o para los que existen mecanismos de ejecución de contratos más adecuados y menos costosos. En la medida en que la disponibilidad de garantías aceptables juegue un papel crítico en aumentar la capacidad de endeudamiento del hogar-empresa rural, cuando los activos que éste posea sean limitados y poco líquidos, se presentará un obstáculo importante a la inversión.<sup>2</sup>

El crédito con base en garantías descansa en la disponibilidad de activos hipotecables (o alienables de alguna otra manera), dados un marco de derechos de propiedad bien definidos, mercados donde el valor de tales activos pueda ser establecido (y donde se pueda proceder a la disposición de las garantías) y un marco institucional que permita la ejecución de los contratos a un costo razonable. Pocas de estas condiciones están presentes en las zonas rurales de Honduras y de muchos otros países en desarrollo.

Una solución alternativa al problema del crédito rural es encontrar acreedores que posean información "privada" acerca de ciertos hogares-empresas o su rama de actividad o que tengan la posibilidad de vigilar a los deudores suficientemente.<sup>3</sup> De esta manera, deudores potenciales sin garantías suficientes podrían obtener acceso al crédito de intermediarios que utilicen más intensivamente la información y otros incentivos (en lugar de las garantías). Esta tecnología de crédito es usualmente más cara que la basada en garantías y va a obligar al cobro de tasas de interés más elevadas. Obtener este tipo de préstamos podría ser, sin embargo, la única opción al alcance de muchos hogares-empresas en las zonas rurales de países en desarrollo, donde la información es escasa e incierta y donde la infraestructura institucional para hacer valer los contratos es muy deficiente.

---

2 Activos líquidos son aquellos con respecto a los cuales existe información menos asimétrica (Holmstrom).

3 Información privada se refiere al conocimiento que un agente particular tiene que no es a la vez información pública, que cualquiera posee. Usualmente esta información privada se adquiere como consecuencia de circunstancias particulares del agente (ubicación, ocupación, parentesco) o requiere utilizar recursos (incurrir en costos) para obtenerla e interpretarla correctamente.

#### D. Obstáculos al acceso al crédito

Si el acceso al crédito depende de la riqueza, el crecimiento de los hogares-empresas rurales se va a ver limitado por el valor de sus activos hipotecables. Aquellos que no tengan suficientes garantías podrían carecer del acceso al crédito necesario para llevar adelante proyectos productivos atractivos. Si, además, las tecnologías de crédito intensivas en información resultan demasiado costosas, la restricción será todavía mayor. Dadas estas oportunidades productivas (condición necesaria), ciertos agentes estarían limitados en su capacidad de crecer por falta de acceso al crédito. Si tales oportunidades no existen, entonces el crédito no tendría un papel legítimo que jugar, desde luego, mientras las condiciones no cambien.

Así, falta de acceso a una gama más amplia de opciones financieras se convierte en una restricción (potencial) a la empresarialidad rural y a la capacidad de los hogares-empresas de llevar adelante proyectos productivos social y privadamente rentables. Esta falta de acceso a los servicios financieros se ve limitada por dos complicaciones adicionales.

Primero, los problemas de información e incentivos pueden causar imperfecciones en los mercados financieros rurales y provocar el racionamiento del crédito. Así, no todos los productores rurales con capacidad de pago suficiente podrán conseguir crédito en los montos necesarios para aprovechar adecuadamente sus oportunidades, a una tasa de interés razonable (y, si se da el racionamiento, aun aquellos con préstamos no recibirían montos por todo lo que están dispuestos a endeudarse, a la tasa de interés que les cobran, ni podrían aumentar el tamaño de sus préstamos con sólo estar dispuestos a pagar una tasa más alta). Como estas imperfecciones tienden a ser más agudas en los segmentos del mercado donde los más pobres operan, usualmente estos últimos son las víctimas principales del racionamiento.<sup>4</sup>

Segundo, aun en aquellos casos en que no hay imperfecciones del mercado, el desarrollo limitado de la infraestructura financiera y los elevados costos de transacciones que resultan de una infraestructura física y un marco organizacional incompletos también reducirán el conjunto de opciones de acceso a servicios financieros que están disponibles en las zonas rurales, en particular para los hogares-empresas más pobres (González-Vega, 1993a). En estos casos, el progreso se dará como resultado del crecimiento económico mismo, del desarrollo institucional y de innovaciones que empujen la frontera hacia afuera, hacia aquellos hogares-empresas que hasta ese entonces habían tenido un acceso muy limitado o no habían tenido acceso del todo a las finanzas formales (Von Pischke). Este conjunto más amplio de opciones financieras aumentará el bienestar social. Lo difícil es encontrar intervenciones que permitan alcanzar esta meta a un costo razonable.

---

4 El racionamiento puede también tomar la forma de negación de préstamos a agentes aparentemente idénticos a los que sí han recibido crédito (Keeton). Estos casos de falla del mercado han sido analizados teóricamente bajo supuestos bastante restrictivos (Besley; González-Vega, 1994b). Casos semejantes de racionamiento del crédito, adverso a los pobres, han sido con frecuencia resultado de la intervención estatal, por ejemplo mediante techos a las tasas de interés y otras restricciones a los términos y condiciones de los contratos, resultantes de las regulaciones introducidas por las autoridades (González-Vega, 1976).

## E. Mercados financieros informales

Transacciones financieras informales, que descansan en tecnologías de crédito altamente intensivas en el uso de información, han tenido un éxito parcial en superar los problemas de información, incentivos y cumplimiento de contratos propios de los mercados financieros rurales.

En efecto, transacciones financieras con numerosas fuentes informales llenan, con éxito, muchas de las demandas de los hogares-empresas y les prestan un servicio valioso; estas fuentes son confiables, oportunas y le imponen costos de transacciones bajos a sus clientes (Adams y Fitchett; Bouman y Hospes). Los intermediarios informales no ofrecen, sin embargo, una gama suficientemente amplia de servicios, por los que también existe una demanda elevada en las áreas rurales: facilidades seguras para depositar, mecanismos convenientes para transferir fondos y ciertos tipos de crédito, particularmente préstamos no tan pequeños, a plazos más largos.

Con frecuencia, las tasas de interés que se pagan en los mercados informales son muy altas y no siempre se ven compensadas por costos de transacciones más bajos, propios de estos mercados.<sup>5</sup> El valor de estas transacciones para los clientes es suficientemente elevado, sin embargo, como se refleja en el uso frecuente de estas fuentes de servicios financieros, a pesar de sus costos. Desafortunadamente, los mercados financieros informales tienden a ser usualmente "flacos" y sus valiosos servicios alcanzan únicamente a clientelas cercanas a prestamistas específicos (en la misma localidad), con montos pequeños y a plazos cortos.

Las carteras de los acreedores informales son, además, muy vulnerables a los riesgos (co-variantes) de prestar en una localidad reducida. Por eso, los recursos destinados a estas labores son limitados y con frecuencia no permiten financiar inversión productiva. Además, oportunidades para asignar mejor los recursos, que impliquen transferirlos más allá de la comunidad local, se quedan sin aprovechar. Se hace necesario entonces, para promover el desarrollo rural, ampliar la gama de servicios financieros al alcance de los hogares-empresas.<sup>6</sup>

Información sobre la capacidad de pago y oportunidades para vigilar el comportamiento de los deudores las obtienen los acreedores informales locales a bajo costo, gracias a la proximidad y su interacción diaria con los deudores potenciales. Esta información representa para ellos un costo hundido, lo que les permite ofrecer servicios valiosos a sus clientelas.

---

5 Cuando este es el caso, una extraordinaria demanda por los servicios financieros de intermediarios formales y semiformales se manifiesta cuando éstos son finalmente ofrecidos por instituciones viables, a tasas de interés inferiores a las del mercado informal, pero suficientemente altas como para cubrir los costos del intermediario.

6 Desde luego, si los mercados financieros informales son reprimidos (con intervenciones policiales y otras prohibiciones de usura), el bienestar de los pobres inevitablemente disminuye, porque éstos no tienen acceso a fuentes alternativas de servicios financieros y, sin ellas, sus oportunidades son menores. Lo que se busca, por lo tanto, no es destruir a las finanzas informales, sino complementarlas con nuevos tipos de servicios.



Además, estos prestamistas informales tienen a su alcance mecanismos no formales para hacer valer los contratos, usualmente basados en el valor de la reputación en mercados altamente personalizados. Estos costos menores de información y facilidades para el cumplimiento de las obligaciones contractuales les permiten ofrecer ventajosamente algunos tipos de contratos financieros. Otras veces las transacciones financieras surgen como resultado de intensas relaciones sociales recíprocas. Esto da origen a la frecuente utilización del crédito de amigos y parientes, sobre todo para iniciar actividades productivas cuyo éxito probable todavía no ha sido probado o para hacerle frente a eventos inesperados.

Las deficiencias de los mecanismos financieros informales surgen, precisamente, de las mismas circunstancias que los hacen competitivos en el entorno local: están asentados en la comunidad y, por ello, tanto se encuentran limitados por el monto de la riqueza local como se ven amenazados por los riesgos covariantes de la actividad productiva local.

Como resultado de estas limitaciones, a pesar de lo valioso de sus servicios, la frontera de los mercados financieros informales no se extiende muy lejos (geográficamente, en cuanto a productos financieros ofrecidos o en cuanto a plazos) y sus esfuerzos son muy vulnerables al riesgo. Sus ventajas comparativas se manifiestan únicamente en ámbitos reducidos. Más allá de esa frontera, las oportunidades para intermediación financiera informal rápidamente desaparecen, ya que los costos de la información, la vigilancia y la ejecución de los contratos aumentan con la distancia.

Cuando se descansa únicamente en transacciones financieras informales, muchas oportunidades para mejorar la asignación de los recursos se quedan sin explotar, en vista de que los costos de transacciones correspondientes son prohibitivamente elevados. Así, el desarrollo rural no puede descansar únicamente en las finanzas informales. Sus valiosos servicios deben ser complementados con el progreso de los intermediarios financieros institucionales.

## **F. Finanzas y Agricultura**

Si las transacciones financieras son difíciles en general, son particularmente difíciles en el caso de la agricultura. Estas complicaciones son parte de la explicación del fracaso de la mayoría de los bancos estatales de desarrollo agropecuario y de otros programas de crédito equivalentes. Una especialización total en el crédito para cultivos y ganadería lanzó a estos bancos de lleno al mundo complejo de las finanzas agrícolas, sin que se les proporcionaran las herramientas (políticas y tecnologías) para enfrentar adecuadamente esta tarea.

La creación de los bancos de desarrollo más bien reflejó una respuesta simplista a las percepciones de que el mercado no estaba llenando las funciones deseadas, en la creencia ingenua de que lo único que se necesitaba para superar las ingentes dificultades de las finanzas agrícolas era que el gobierno interviniera de una forma u otra. La intervención estatal, sin embargo, no hizo que tales dificultades desaparecieran. Más bien, los costos sociales del diagnóstico incorrecto han sido enormes. Lo que se necesita ahora, entonces, es reconocer adecuadamente la naturaleza de estas dificultades, para tenerlas presentes en la búsqueda de nuevas políticas e instrumentos para el desarrollo de los mercados financieros rurales.

La agricultura se caracteriza por rasgos materiales y por requerimientos de información especiales. Estos rasgos restringen las ofertas y demandas de servicios financieros y dan origen, en algunos casos, a imperfecciones en los mercados financieros rurales (Binswanger and Deininger). La producción agropecuaria se distingue de otras por la dispersión espacial de las unidades, por la heterogeneidad de los suelos y de los climas entre regiones y aun dentro de cada región y por la gran variabilidad del clima a lo largo del tiempo. Estas circunstancias dan origen a asimetrías de la información y a dificultades para darle seguimiento a las actividades del productor. Estos rasgos también ocasionan ingresos covariantes, en vista de que las fluctuaciones del clima y de los precios afectan a todos los productores similares, en una región dada, esencialmente de la misma manera.

En vista de la dispersión espacial de la producción y la incidencia comparativamente elevada de factores locales y perturbaciones exógenas sobre los rendimientos, es difícil establecer la medida en que un resultado negativo refleja niveles de esfuerzo de parte del hogar-empresa rural (agente) inferiores al óptimo o más bien refleja simplemente circunstancias más allá de su control. En tal caso, la vigilancia de los deudores resulta especialmente costosa. Los intermediarios formales se sienten amenazados por su conocimiento incompleto acerca del grado de riesgo de las actividades del deudor y por la capacidad que éste tiene de modificar su nivel de riesgo (probabilidad de mora), posiblemente en intentos oportunistas por aumentar sus ganancias (si le va bien en su apuesta) o hacer incurrir en pérdidas al acreedor, si le va mal (riesgo moral).

Para que una transacción financiera sea posible, además, es indispensable que el acreedor y el deudor puedan entrar en contacto. En el caso de los intermediarios financieros institucionales, con sus sedes lejos de las áreas rurales, tal acercamiento usualmente requiere el desarrollo de una infraestructura física que les permita administrar sus operaciones más cerca del cliente, tal como una red de agencias y sucursales.

Estas infraestructuras bancarias usualmente significan costos fijos elevados, que pueden ser cubiertos por los acreedores formales únicamente cuando la densidad de la clientela y el tamaño del mercado les permite diluir esos costos entre una cartera suficientemente grande. Estos costos son parte de la razón por la que poblaciones dispersas y productores ubicados en lugares alejados enfrentan fuertes limitaciones en su acceso al crédito formal.<sup>7</sup> Estas limitaciones no son exclusivas a las oficinas bancarias; también se observan con respecto a hospitales o universidades: por sus elevados costos fijos no se pueden encontrar en todas partes.<sup>8</sup>

---

7 El desarrollo de la infraestructura pública también es indispensable para promover el acceso a los servicios financieros institucionales. En su ausencia, los costos de transacciones para el deudor son también elevados. Para que el cliente pueda llegar a bajo costo a la oficina bancaria más cercana se necesitan, por ejemplo, buenos caminos. Para que el intermediario pueda hacer valer los contratos, se necesita un sistema financiero eficiente. Infraestructuras físicas e institucionales incompletas están entre las causas principales de los altos costos y falta de acceso a los servicios financieros formales.

8 El costo de oportunidad de desarrollar una red de oficinas bancarias (o, lo que es socialmente costoso, de transferir poder de compra mediante el subsidio al crédito) son los servicios de salud o de educación que pudieron haber sido financiados con esos recursos.

La covarianza de los ingresos de los agricultores implica, a la vez, que los prestamistas no tienen oportunidades para diversificar su cartera con base en los deudores locales y pueden lograrlo sólo si prestan en varias regiones, con cultivos y climas diferentes. Aun intermediarios que operan a nivel nacional, como ha sido el caso de los bancos de desarrollo agropecuario, pueden encontrar dificultades para diversificar su cartera en países pequeños con recursos muy especializados, que llevan al monocultivo. Cuando estos bancos escogieron especializarse muy estrechamente en el crédito para unos pocos cultivos, redujeron todavía más sus oportunidades para diversificar y así manejar mejor el riesgo en sus carteras.

La estacionalidad de los ciclos de siembra y cosecha contribuye además a la covarianza de los flujos de caja, lo que dificulta mucho la intermediación financiera local, ya que los depósitos aumentan al momento de la cosecha, mientras que la mayor parte del crédito es demandado al momento de la siembra. Los requerimientos de intermediación y de diversificación sugieren, por lo tanto, lo deseable de operar en los espacios más amplios posibles (geográfica y sectorialmente). Esta es una de las ventajas de una red de oficinas vinculadas a una sede central, en contraste con unidades individuales al nivel local.

Al concentrar su atención en la agricultura (con frecuencia exclusivamente en unos pocos cultivos prioritarios --tales como los granos), ignorando otras actividades productivas en la finca y fuera de la finca, los bancos estatales de desarrollo agropecuario redujeron inconvenientemente sus oportunidades para la diversificación de la cartera (Bourne and Graham). Nuevas posibilidades para diversificar su cartera surgen cuando el intermediario atiende a otras clientelas rurales no agropecuarias, incluyendo a pequeñas y microempresas en los sectores de comercio, servicios y manufactura.

## **G. Problemas de agencia**

La diversificación de las actividades de intermediación en el espacio, necesaria para reducir los riesgos de la cartera, usualmente agudiza los problemas de agencia (agente-principal).<sup>9</sup> En efecto, el banco (el principal) puede encontrar difícil vigilar a pequeños y distantes deudores rurales (los agentes), dispersos en un área geográfica muy amplia (por todo el país). Aun cuando las oficinas locales del banco (agencias y sucursales) poseen algunas ventajas en vigilar a los deudores locales, la sede de la organización todavía tiene que vigilar al personal de la oficina (es decir, aquí existe otra relación de agencia). Tal vigilancia no es una tarea fácil.<sup>10</sup>

---

9 Existe una relación de agencia cuando el dueño de ciertos recursos (el principal) se los entrega a otro (el agente) para que los invierta o administre. El agente tiene su propia función de objetivos, que puede o no coincidir con la del principal. Esto obliga al principal a incurrir en costos de agencia, para vigilar que el agente utilice los recursos de la manera estipulada o para diseñar incentivos para que se comporte de una manera compatible con los intereses del principal.

10 Chaves y González-Vega (1996) encontraron que, en el caso de Indonesia, ha resultado más barato vigilar al personal de las oficinas locales que vigilar a los deudores, desde la capital. La tecnología y el diseño organizacional más efectivos van a depender, desde luego, de las condiciones locales en cada caso.

Dadas estas condiciones materiales especiales de la agricultura, usualmente a la gerencia de un banco no le resulta fácil determinar si la morosidad generalizada en una localidad dada se debe a penurias compartidas por muchos en la comunidad, a fraude consistente o simplemente a malos criterios a la hora de otorgar los préstamos o procedimientos inadecuados a la hora de recuperarlos de parte de los funcionarios de la oficina local. Esfuerzos costosos para resolver estos problemas hacen que los préstamos agropecuarios le resulten muy caros a cualquier tipo de organización financiera. La clave del éxito está en reconocer estos costos elevados y en identificar sus determinantes, a fin de descubrir y adoptar tecnologías más baratas.

En última instancia, es la combinación de covarianza y de costos de seguimiento lo que hace que el crédito agropecuario sea tan particularmente difícil y caro de producir. El seguimiento es particularmente caro si se utilizan tecnologías bancarias tradicionales. Muchas instituciones encuentran por eso que el crédito en estas condiciones es rentable únicamente si los deudores son suficientemente grandes y seguros (ya que estos costos tienden a ser independientes del tamaño de los préstamos). Como aquellos deudores que ofrecen una buena garantía (en Honduras, tal vez una propiedad urbana) requieren de mucho menos vigilancia, los costos por Lempira de prestarles son más bajos. Así, agricultores suficientemente ricos logran el acceso al crédito institucional (bancario), mientras que los pequeños productores (tal vez con proyectos igualmente rentables) no lo logran. Cuando el crédito es subsidiado, los intermediarios encuentran todavía menos atractivo atender a estas últimas clientelas (González-Vega, 1976 y 1987). Inesperadamente, entonces, el subsidio perjudica (con pérdida de acceso) precisamente a aquellos a quienes presumiblemente iba a ayudar.

Los costos de seleccionar y vigilar a los deudores podrían ser demasiado elevados en algunos casos, impidiendo que el crédito agrícola resulte rentable. Este es el caso en particular cuando los deudores potenciales son numerosos, pequeños y heterogéneos y se encuentran dispersos en las áreas rurales. Como resultado, algunos productores con capacidad de pago podrían verse excluidos del acceso al crédito formal. Estos problemas son acentuados por la posibilidad de fallas del mercado, que aumentan los costos de transacciones para el acreedor y llevan al racionamiento del crédito.<sup>11</sup> Estas distorsiones surgen cuando participantes privados en el mercado, actuando en su propio interés, toman decisiones que no optimizan la asignación de recursos. En vista de la posibilidad de estas imperfecciones del mercado, diferentes formas de intervención estatal han sido adoptadas para corregir las fallas (presuntas o efectivas).

---

11 Stiglitz y Weiss, por ejemplo, han mostrado que, bajo ciertos supuestos altamente restrictivos, la selección adversa y el riesgo moral podrían impedir que las tasas de interés equilibren la oferta y demanda de crédito. La selección adversa surge cuando los acreedores no pueden determinar la veracidad de las afirmaciones del solicitante y por lo tanto no pueden predecir el riesgo de la actividad que van a financiar. En estas circunstancias, los acreedores suponen que tasas de interés más altas atraen a deudores y proyectos más riesgosos, mientras que el riesgo moral le permite a los deudores tomar acciones más arriesgadas de las convenidas, una vez que los fondos han sido desembolsados. Si este es el caso, el acreedor no aumentará las tasas de interés, sino que le negará el crédito a aquellos solicitantes a quienes no conoce bien o cuyas reputaciones no son intachables.

## H. Debilidades de la intervención estatal

La intervención no es, sin embargo, una panacea, ya que el gobierno se enfrenta a los mismos problemas de información, incentivos y agencia a que se enfrentan los intermediarios privados. Esto subraya las dificultades y los riesgos con que tropiezan las intervenciones estatales en los mercados financieros rurales.

La mayoría de los países en desarrollo han reprimido además a sus sectores agropecuarios, directamente, con impuestos a las exportaciones (sector donde el país posee ventajas comparativas) y con controles de precios en la producción de alimentos, o indirectamente, a través de la sobrevaluación de la moneda nacional o de la protección al sector industrial, como parte de estrategias proteccionistas de sustitución de importaciones (Krueger, Schiff y Valdés). Estas políticas han reducido la demanda de crédito, han perjudicado la capacidad de pago de los deudores agropecuarios potenciales y han reducido la capacidad rural de ahorrar, haciendo la tarea de los intermediarios financieros rurales todavía más difícil (Adams).

Una condición necesaria para el éxito de los intermediarios financieros rurales es un sector agropecuario dinámico, activado por la eliminación de políticas que penalizan a la agricultura. En estas circunstancias no se requieren (políticamente) las usuales compensaciones, típicamente en la forma de crédito dirigido y subsidiado, que no corrigen la distorsión (que afecta a todos los productores), pero que debilitan la intermediación financiera. Sí se necesita, en cambio, un sistema eficaz de servicios de apoyo a la agricultura (González-Vega y Graham).

Políticas macroeconómicas incorrectas (inflación, sobrevaluación de la moneda y el desplazamiento del sector privado en las carteras de crédito (*crowding out*) también han desestimulado la intermediación financiera y en particular la atención de clientelas difíciles. Regulaciones represivas han limitado el radio de acción de los intermediarios, con controles a las tasas de interés, encajes confiscatorios, el crédito dirigido (de los programas de redescuento) y las restricciones a la entrada de nuevos intermediarios a los mercados financieros. Todo esto ha hecho todavía más difícil la intermediación institucional en las zonas rurales.

Entre las condiciones de éxito en el desarrollo de los mercados financieros rurales se encuentran, por lo tanto, un grado razonable de equilibrio macroeconómico (con bajas tasas de inflación y de sobrevaluación) y un compromiso con un proceso de reforma financiera, que permita que los términos y condiciones de los contratos financieros sean fijados libremente por los participantes en el mercado y que promueva la competencia entre los intermediarios. Esta reforma debe incluir, además, el desarrollo de un marco eficaz de regulación y supervisión prudencial, para facilitar una movilización vigorosa pero segura de depósitos en las zonas rurales.

En última instancia, el éxito de distintos tipos de intermediarios financieros, cada uno con ventajas comparativas diferentes en la prestación de una gama amplia de servicios a clientelas diversas, dependerá de la adopción de tecnologías financieras apropiadas (de bajo costo para todos los involucrados), puestas en práctica mediante políticas y procedimientos correctos (que protegen la viabilidad financiera del intermediario), a través de organizaciones cuyo diseño genere incentivos que promueven el logro de objetivos de cobertura (de una amplia clientela) y de permanencia institucional (González-Vega, 1994a).

## **I. Los retos del futuro**

Mejorar el acceso de amplios segmentos de la población rural a una gama más variada de servicios financieros, no sólo préstamos, sino también oportunidades convenientes, rentables y seguras para depositar y facilidades cómodas para transferir fondos, es un objetivo social importante. Lograrlo es un ingrediente crítico del proceso de desarrollo rural. Se trata, sin embargo, de una tarea difícil y cotosa.

Porque no supieron reconocer la naturaleza de estos costos, los programas intervencionistas de los bancos de desarrollo no han sido una solución satisfactoria al problema. En la medida en que su fracaso ha reflejado la adopción de políticas incorrectas y una regulación inapropiada y excesiva, estas políticas deben ser revisadas. Así, un proceso de reforma financiera es una condición necesaria para enfrentar estos retos, pero no es suficiente. Para lograr el desarrollo financiero rural se necesitan, además, tecnologías financieras de bajo costo y mejores diseños organizacionales.

La tecnología bancaria tradicional es usualmente demasiado cara para alcanzar estos propósitos. Los bancos poseen, sin embargo, ventajas importantes que no deben ser ignoradas. En particular, los bancos tienen ventajas comparativas para movilizar depósitos, una vez que el marco regulatorio lo hace atractivo.

Una posible solución a las dificultades que enfrentan para atender a estas clientelas es que los bancos (privados y públicos) adopten tecnologías más intensivas en el uso de la información (en lugar de las garantías) e introduzcan incentivos para que su personal encuentre atractivo atender a estas clientelas. Se trata de un proceso de penetración "hacia abajo" (*downgrading*).

Dada su amplia infraestructura física, el conocimiento que su personal tiene de la clientela y otros activos no transferibles, unos pocos bancos estatales de desarrollo agropecuario podrían ser reestructurados con éxito, en países donde es poco probable que la banca privada atienda a clientelas rurales en el corto plazo (González-Vega y Graham).

Los requisitos para que el esfuerzo de reestructuración sea exitoso son muy demandantes y es poco probable que puedan ser cumplidos en el caso de BANADESA. Una evaluación rigurosa de esta posibilidad debe completarse cuanto antes, sin embargo, en vista de que la incertidumbre acerca del destino de la organización es sumamente dañina, no sólo para esta institución, sino para la operación eficiente del mercado en general. Una vez que se tome la decisión, el plan de acción debe ser seguido con firmeza y credibilidad.

Una estrategia alternativa (complementaria) consiste en mejorar el desempeño y promover la institucionalidad de organizaciones locales no bancarias (por ejemplo, ONGs o cajas de ahorro y crédito bien diseñadas). Estas organizaciones poseen buena información acerca de la clientela y pueden ser estructuradas "hacia arriba" (*upgrading*), hasta convertirlas en bancos o financieras especializadas en el sector o al menos hasta lograr que adquieran la disciplina financiera que caracteriza a organizaciones del sector formal (Khranen y Schmidt).

Las cooperativas financieras ofrecen, por su parte, una gama importante de opciones para el desarrollo de los mercados financieros rurales. Estas organizaciones se encuentran también bastante cerca de la clientela potencial, por lo que pueden evaluar su capacidad de pago y ofrecerle servicios valiosos. Aun más, su vocación por la intermediación financiera es más definida que en el caso de las ONGs. Su debilidad estriba en su estructura institucional, al ser los dueños los clientes, en ambos lados del proceso de intermediación (ahorro y crédito). Las cooperativas fueron vulnerables en el pasado a la interferencia de quienes buscaron utilizarlas con fines políticos. Todo esto requiere la creación de fuertes mecanismos externos de supervisión.

En todos estos casos es necesario, entonces, resolver problemas de agencia importantes, conforme los gobiernos, los donantes y agencias internacionales, los bancos de segundo piso y las federaciones, así como las sedes de bancos tienen que vigilar (*monitoring*) las operaciones descentralizadas de agencias y sucursales, cooperativas, cajas, bancos comunales y ONGs (Chaves y González-Vega, 1996).

Una tecnología financiera apropiada (de bajo costo) es condición necesaria para prestar servicios financieros sostenibles en las áreas rurales. Tecnologías apropiadas tampoco son suficientes, sin embargo. Las políticas correctas no van a ser adoptadas, ni los procedimientos van a ser revisados, ni las tecnologías van a ser desarrolladas, a menos de que resulte de interés para quienes deben tomar las decisiones. El diseño organizacional (derechos de propiedad y estructura de gobernabilidad) crea los incentivos que influyen sobre estas decisiones.

Enfrentar el reto de mejorar la prestación de servicios financieros rurales requiere, entonces, encontrar diseños organizacionales efectivos, fortalecer la viabilidad institucional de los intermediarios que cuentan con ventajas comparativas para atender a estas clientelas y preparar a su personal para aprovechar las oportunidades que los mercados financieros rurales ofrecen.





---

### SECCION III

#### MERCADOS FINANCIEROS EN HONDURAS

---

##### A. Profundización financiera en perspectiva histórica

Durante la década de los sesentas y la mayor parte de los setentas, el sistema financiero institucional hondureño creció, desde un tamaño reducido que era reflejo de la pobreza del país y de la pequeña dimensión de sus mercados, hasta alcanzar niveles de profundización financiera comparativamente favorables entre los países en desarrollo. Este progreso reflejó el crecimiento real y la mayor integración de la economía hondureña, la ausencia de inflación en ese entonces y la estabilidad del tipo de cambio. Estos dos últimos resultados reflejaron, a su vez, la apertura de la economía al comercio internacional y a los flujos de capital así como políticas fiscal, monetaria y crediticia claramente encaminadas a defender el valor externo del Lempira.

A pesar de tal progreso, los mercados financieros hondureños seguían siendo muy fragmentados y sólo una pequeña proporción de la población tenía acceso a los servicios financieros de este sistema en expansión. Las carteras de crédito institucional mostraban un elevado grado de concentración: entre aquellos pocos con acceso al crédito formal, una pequeña proporción del número de clientes se beneficiaba con una elevada proporción de los montos prestados. Costos de transacciones muy elevados acentuaban el sesgo urbano que caracterizaba al sistema.

A partir de 1977, este proceso de profundización financiera se vio interrumpido por el deterioro de la actividad productiva y por la crisis fiscal y financiera sufrida por el país a finales de esa década e inicios de la siguiente (González-Vega, 1985). Esta crisis redujo el tamaño, en términos reales, del sistema financiero regulado y su capacidad para prestar eficientemente servicios de intermediación entre ahorrantes e inversionistas privados. A pesar de recuperaciones posteriores transitorias, el proceso de profundización financiera nunca volvió a ser tan sostenido como durante las épocas de estabilidad macroeconómica. De haber continuado creciendo al ritmo que lo caracterizó durante la década de los setentas, a mediados de la de los ochentas el sistema financiero hondureño hubiera tenido un tamaño aproximadamente dos y media veces mayor que el que efectivamente alcanzó.

Las circunstancias que llevaron a ese aumento de la represión financiera en Honduras son bien conocidas. Entre ellas sobresalen el desequilibrio fiscal, la expansión del crédito interno para financiar los gastos del sector público y la rigidez del tipo de cambio. En efecto, la participación del sector público en el crédito total aumentó del 20 por ciento en 1976 al 34 por ciento en 1983. La represión resultante de la aceleración del proceso inflacionario se vio en ese entonces acentuada por políticas que limitaron el nivel de las tasas de interés nominales (llevando a tasas reales negativas) y que distorsionaron su estructura, haciendo imposible que esas tasas se ajustaran a los cambios en las circunstancias y promoviendo la intermediación no regulada, en perjuicio de las operaciones del sistema financiero regulado.

Requisitos de encaje legal demasiado elevados dieron origen a márgenes excesivos entre las tasas de interés activas (que se cobran por los préstamos) y las pasivas (que se pagan por los depósitos) y canalizaron fondos desde el sistema bancario hacia el sector público. Restricciones y regulaciones adicionales fragmentaron el mercado financiero e incrementaron los costos de transacciones para todos los participantes en el mercado regulado. La contracción del sistema financiero al llegar la crisis se reflejó, además, en un acortamiento de los plazos de las transacciones financieras (al cambiar las expectativas), en una mayor concentración de las carteras de crédito a favor de pocos clientes, en un marcado incremento de la morosidad y en un aumento en el pronunciado sesgo urbano del sistema. Así, el proceso de desintermediación formal que se inició a finales de los setentas, inducido por la agudización de la represión financiera, perjudicó más a las áreas rurales que a las urbanas (González-Vega, 1985).

La contracción fue en efecto más pronunciada en el caso de los flujos de crédito destinados al sector agropecuario. Comparado con 1979, el valor real de estos préstamos fue apenas un 47 por ciento de ese nivel en 1981 y un 62 por ciento en 1983.<sup>1</sup> La contracción fue todavía más pronunciada en el caso de los préstamos para la agricultura propiamente (cultivos, a diferencia de la ganadería). Comparados con su nivel en 1977, estos préstamos alcanzaron un 40 por ciento en 1981 y un 51 por ciento en 1983.

La reducción en el volumen y calidad de los servicios prestados por la banca, como consecuencia de la mayor represión financiera, constituyó una lección importante, que comenzaría a abonar el terreno para hacer posible un proceso de reforma financiera a inicios de la década siguiente. Además, el impacto perjudicial desproporcionado en cuanto al (presunto) financiamiento de la agricultura se convirtió en una preocupación importante para las autoridades, aunque las soluciones con que se ha tratado de enfrentar han incorporado muchos de los elementos inapropiados de las políticas del pasado. Una reforma financiera integral debe evaluar estos instrumentos y hacerlos compatibles con el nuevo marco regulatorio. En todo caso, el desarrollo de los mercados financieros rurales sigue sin ser enfrentado de una manera sustentable.

## **B. Sesgo urbano**

Durante las décadas de los sesentas y setentas, tanto el número de instituciones que operaban en el mercado, como el número de oficinas bancarias crecieron rápidamente en Honduras. Para 1970, once bancos comerciales privados y tres bancos de desarrollo públicos competían por los depósitos del público.

---

1 A precios constantes de 1978, el flujo total de préstamos nuevos del sistema bancario hondureño se redujo de 1.383 millones en 1978 a 928 millones en 1981. En el caso de los bancos comerciales, ese flujo disminuyó de 1,201 a 747 millones y para finales de 1983 se había recuperado únicamente a 886 millones. Los préstamos nuevos para el sector agropecuario disminuyeron de 398 millones en 1977 hasta 187 millones en 1981. En el caso de los bancos comerciales, la disminución fue de 286 a 142 millones. En el caso de los bancos de desarrollo, la caída fue de 112 a 45 millones (González-Vega, 1985).

De estos, sólo cinco bancos comerciales habían sido establecidos antes de 1960.<sup>2</sup> Cinco bancos comerciales adicionales fueron creados antes de 1983, así como otro banco de desarrollo público (Camacho y González-Vega). La proliferación de bancos comerciales privados continuó durante los ochentas, unida a la expansión de la intermediación financiera fuera de la banca, en respuesta al exceso de regulación y represión del sistema.

Para los bancos comerciales y BANADESA, la red de oficinas aumentó de 134 en 1971 hasta 244 en 1983. Los bancos comerciales crearon 110 oficinas nuevas en ese período. El número de oficinas de las instituciones de ahorro especializado creció de 1 a 36. El sesgo urbano de esta expansión de la red bancaria se reflejó en la proporción que corresponde a los dos centros urbanos principales, Tegucigalpa y San Pedro de Sula, donde en 1983 operaban el 62 por ciento de las oficinas bancarias del país (González-Vega y Camacho).

Entre 1970 y 1983, en promedio un 91 por ciento de todos los depósitos fueron movilizados en tres centros urbanos importantes (Tegucigalpa, San Pedro de Sula y La Ceiba). A su vez, esos tres centros absorbieron más del 97 por ciento de los fondos de fuentes externas movilizados por el Banco Central. Más del 93 por ciento de todo el crédito fue desembolsado en esos tres centros (González-Vega y Camacho). Estas cifras reflejan la poca penetración del sistema financiero institucional en las áreas rurales de Honduras. Esta concentración regional aumentó durante la crisis financiera a principios de los ochentas. Sólo la proporción del crédito otorgada en Tegucigalpa aumentó de 47 por ciento en 1979 a 55 por ciento en 1982.<sup>3</sup>

### C. Reforma financiera

A partir de 1990, el gobierno introdujo una serie de reformas estructurales para aumentar la eficiencia en la utilización de los recursos disponibles, facilitar la integración de la economía a los mercados regionales e internacionales y eliminar las distorsiones macroeconómicas existentes. Con la emisión, en particular, del Decreto 18-90 se modificaron igualmente las políticas financieras para el sector rural. Se introdujo de hecho un tipo interbancario flotante (fijado por fuerzas de oferta y demanda a partir de 1992) y se establecieron límites al crecimiento del crédito interno. Esto permitió reducir la tasa de inflación de 36.5 por ciento en 1990 a 6.5 por ciento en 1992 y lograr una convergencia de los tipos de cambio, seguida de un ritmo moderado de devaluación.

A finales de 1990 se liberalizaron una serie de tasas de interés y se revisaron las tasas de redescuento, exceptuando las aplicables a granos básicos. Estas últimas se incrementaron ligeramente en 1991 y la presión para alinearlas al resto de las tasas ha venido en aumento.

---

2 El Banco de Honduras ha operado desde 1889 y el Banco Atlántida fue establecido en 1914. El Banco Financiera Hondureña quebró en 1981. Las instituciones de ahorro especializado crecieron de una en 1970 a siete en ese entonces.

3 Desde el trabajo de González-Vega y Camacho no se ha vuelto a medir el sesgo urbano del sistema financiero hondureño. González-Vega y Torrico están intentando una medición semejante como parte de este proyecto de PRODEPAH.

El encaje bancario se mantuvo en general alrededor de 34 por ciento de las obligaciones en moneda nacional, aunque en momentos de presión macroeconómica su elevación sustancial se utilizó como un instrumento para controlar la liquidez. Este nivel excesivo del encaje bancario ha contribuido a limitar el impacto positivo de las reformas financieras. Además, el éxito limitado de los esfuerzos por sanear las finanzas públicas ha obligado a las autoridades a adoptar políticas monetarias altamente restrictivas y a recurrir a la expansión de la deuda pública interna, lo que ejerce presiones al alza de las tasas de interés.

Una serie de eventos llevaron a un nuevo deterioro macroeconómico a partir de 1993, con aceleración de la inflación y la devaluación y serios problemas de balanza de pagos. El déficit del sector público llegó a representar más del 11 por ciento del producto interno bruto. Este recrudecimiento de la represión financiera llevó a una nueva contracción del sistema financiero regulado y a un nuevo proceso de desintermediación rural. Además, para eludir las distorsiones resultantes de un marco regulatorio inadecuado, los bancos expandieron sus operaciones fuera de balances o a través de financieras afiliadas, alejándose el crédito aun más de las áreas rurales.

Por su parte, el Banco Central de Honduras, que hasta principios de la década de los noventa había tenido un papel prominente en el financiamiento de la agricultura, mediante la utilización de sus instrumentos tradicionales (redescuento para rubros alimenticios de particular peso en el índice de precios y tasas de interés preferenciales), comenzó a reducir su influencia en el financiamiento rural. El Banco Central había utilizado a BANADESA en gran medida para cumplir con las metas de financiamiento rural. BANADESA se vio favorecido, entre otras maneras, por un encanje menor (de sólo un 20 por ciento) y por líneas amplias de redescuento, que fueron congeladas cuando no fueron atendidas puntualmente (llevando a una elevada deuda no cubierta de BANADESA con el Banco Central). Con el continuado deterioro de este banco de desarrollo, sin embargo, paulatinamente el financiamiento de los bancos comerciales fue cobrando cada día mayor importancia, particularmente en el crédito para cultivos de exportación, estimulados por las reformas estructurales.

#### **D. Mercados financieros institucionales**

Los mercados financieros hondureños están conformados por organizaciones que operan en el sector institucional (bancario y no bancario) y en sectores comerciales e informales. El mercado formal está regulado por el Banco Central de Honduras, donde existe representación amplia de los bancos comerciales privados, y por una Superintendencia de Bancos y Seguros con poderes limitados. El mercado institucional está dominado por los bancos comerciales privados, en vista de su capacidad para captar todo tipo de depósitos del público y de desarrollar vínculos con otros tipos de intermediarios en el mercado institucional y no regulado.

El mercado informal no se encuentra bajo la regulación de las autoridades monetarias, aunque existe un mecanismo (poco usual) de registro para intermediarios no formales. Sus operaciones están afectadas indirectamente, sin embargo, por la evolución de la liquidez y otras condiciones macroeconómicas, en vista de importantes vasos comunicantes entre los distintos segmentos del mercado financiero.

Al 31 de marzo de 1995, el mercado financiero institucional (formal) hondureño estaba conformado por 20 bancos comerciales, cuatro bancos estatales, siete asociaciones de ahorro y préstamo, seis almacenes de depósito, 10 instituciones de seguro, 20 casas de cambio y dos bolsas de valores. Únicamente en el caso de los bancos comerciales se había experimentado un aumento en el número de instituciones, en comparación con una década atrás.<sup>4</sup> Existen vínculos importantes (financieros, de sus dueños y de sus directorios) entre algunas de las instituciones de ahorro especializado, otros intermediarios y algunos bancos comerciales, así como entre estas instituciones financieras y empresas no bancarias (grupos).

Los 20 bancos comerciales operan 20 oficinas principales, 57 sucursales, 365 agencias y 19 ventanillas. En total existen 461 oficinas de bancos comerciales, las que dan cobertura a un número significativo de los municipios del territorio hondureño. De éstas, unas 240 se encuentran en las áreas rurales (Larson et al). A pesar de ello, sólo una pequeña proporción de la población rural tiene acceso a servicios bancarios.

Además existen cuatro bancos estatales, incluyendo el Banco Central de Honduras, así como el Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA). Entre ellos operaban 43 oficinas a principios de 1995. Las asociaciones de ahorro y préstamo completan el total del sistema financiero hondureño, el cual registraba al 31 de marzo de 1995 unas 31 oficinas matrices, 68 sucursales, 442 agencias y 19 ventanillas, para un total de 560 oficinas bancarias. Se trata de una infraestructura bancaria bien extendida para un país pequeño como Honduras (Ver Cuadro 1 en el Apéndice Estadístico).

Muchas organizaciones financieras, incluyendo a las cooperativas de ahorro y crédito, cooperativas agrícolas, financieras y organizaciones privadas de desarrollo (OPDs) forman parte del sistema institucional pero no bancario del país. Su naturaleza e importancia relativa se describen más adelante. Además, operan en Honduras gran número de prestamistas individuales o comerciales, intermediarios en la comercialización de productos (que la combinan con actividades financieras), vendedores de insumos a crédito y casas de empeño, las que junto con los amigos y parientes constituyen fuentes importantes de crédito en los mercados financieros comerciales e informales rurales, según clasificación que se discute más adelante. El número de estos agentes es significativo. Al 31 de diciembre de 1994, existían en Honduras 93 cooperativas de ahorro y crédito y 175 organizaciones privadas de desarrollo, así como 1.150 prestamistas individuales y compañías comerciales registradas en la Superintendencia de Banca y Seguros.<sup>5</sup>

---

4 Para 1983 había 15 bancos comerciales privados, tres de los cuales eran subsidiarias de bancos extranjeros.

5 Los prestamistas individuales o corporativos deben registrarse en la Superintendencia, de conformidad con el Decreto-Ley No. 14 del 15 de enero de 1973. Los prestamistas registrados deben proporcionar información sobre montos, fecha, tasas de interés, plazos y garantías de los préstamos. Si no están registrados, la demanda de cobranza judicial no es admitida en los juzgados. Es decir, la infraestructura legal hondureña sirve para ejecutar contratos de crédito sólo cuando existe este registro. Según esta ley, las tasas de interés que estos prestamistas pueden cobrar deben ser del 18 por ciento para préstamos hipotecarios y 24 por ciento anual para préstamos con garantía fiduciaria o personal.

## E. Evolución de la estructura del mercado

En la estructura de los mercados financieros formales de Honduras se observan transformaciones sustanciales en años recientes. BANADESA, que había sido responsable de canalizar aproximadamente el 32 por ciento del crédito bancario al sector agropecuario en 1980, escasamente participó con el cinco por ciento del flujo de crédito desembolsado por el sistema bancario en los últimos tiempos. A la vez, sobre todo entre 1990 y 1994, prestamistas institucionales no bancarios, tales como las cooperativas de ahorro y crédito y las organizaciones privadas de desarrollo acrecentaron su participación en la oferta de servicios financieros a un mayor número de clientes, tanto urbanos como rurales (Meza). Adicionalmente, las operaciones de agentes informales, como prestamistas individuales o comerciales, compañías financieras o arrendadoras, exportadores de productos, importadores de insumos y casas de empeño han contribuido a crear diversidad y competitividad en los mercados financieros rurales de Honduras (Rucks).

La banca comercial hondureña proporciona servicios financieros a las áreas rurales a través de una extensa infraestructura que le da cobertura a los municipios más alejados del país, lugares donde ni siquiera BANADESA ha llegado. Contrario a lo que se supone, algunos bancos tanto movilizan depósitos como conceden préstamos a medianos y pequeños productores, aunque en números todavía reducidos.

Además de su infraestructura física, la banca comercial cuenta con oficiales de crédito calificados para la atención de clientes agropecuarios. Con incentivos y tecnologías adecuados, la banca comercial privada podría servir a un número mayor de clientes rurales (es decir, podría tener lugar un esfuerzo importante y exitoso de *downgrading* de sus operaciones hacia las zonas rurales). Todos los bancos conceden préstamos agropecuarios, pero el Banco Hondureño del Café (BANHCAFE), el Banco de Occidente y el Banco la Capitalización Hondureña (BANCAHSA) aparentemente tienen mayor experiencia en el financiamiento a pequeños empresarios rurales y urbanos. El programa de pequeña empresa de BANCAHSA ha tenido una expansión importante.

La participación de la banca comercial en el financiamiento al sector agropecuario ha venido creciendo desde 1980, año cuando fue responsable de canalizar el 68 por ciento del crédito agrícola total concedido, hasta alcanzar casi el 95 por ciento en 1990 (Cuadro 2 en el Apéndice Estadístico). Durante todo este período la banca privada fue desplazando paulatinamente a BANADESA, organización que en 1980 había concedido más de la tercera parte del total. En 1994, BANADESA apenas participó con algo más del cinco por ciento en los flujos de préstamos al sector agropecuario.

Varias son las razones que explican la disminución de la presencia de BANADESA en el mercado bancario rural:

- (1) BANADESA concedió por varios años préstamos con recursos de proyectos financiados por donantes externos, depósitos de entes públicos (pero no del sector privado, al menos en forma importante) y recursos redescontados del Banco Central de Honduras, cuya recuperación fue descuidada,

- (2) las pérdidas acumuladas por operaciones (donde las tasas de interés no fueron suficientes para cubrir los costos de intermediación), sumadas a la falta de recuperación de los préstamos, deterioraron sostenidamente el patrimonio de la institución y
- (3) la condonación de deudas decretada por el Gobierno en 1993 estableció un precedente nefasto para que los clientes morosos dejen de pagar, con la esperanza de una nueva condonación. La incertidumbre acerca del futuro de la institución contribuye a crear incentivos para que sus clientes no paguen los préstamos.

Las condiciones en que continúa operando BANADESA no garantizan su viabilidad en el mediano plazo. Las tasas reales de interés cobradas por sus préstamos son negativas y la cartera de sus préstamos agropecuarios está comprometida con agricultores y productos (granos básicos) de alto riesgo, lo que se ha reflejado en altas tasas de morosidad. La cartera vencida generalmente oscila entre el 36 y 40 por ciento del total, sin tomar en cuenta la cartera afectada por morosidad potencial. Muchos organismos que le confiaban sus recursos en fideicomiso se están alejando de la organización, para canalizarlos a través de la banca comercial, las cooperativas y las OPDs.

Las fuentes de fondos que todavía alimentan a BANADESA son:

- (1) las recuperaciones de préstamos que había concedido con redescuentos del Banco Central de Honduras. Estas recuperaciones deberían ser transferidas al Banco Central, pero BANADESA las continúa utilizando para proporcionar préstamos nuevos y ha dejado de atender sus obligaciones con el Banco Central. De este modo, el pasivo de BANADESA con el Banco sigue en crecimiento, ya que el banco de desarrollo no amortiza ni capital ni intereses de los redescuentos anteriores a 1992;
- (2) fondos de 32 fideicomisos que había contratado en años pasados, cuyas recuperaciones todavía coloca, y
- (3) un nuevo fideicomiso, que se ha constituido con el nombre de Fondo de Seguridad Alimentaria (FONDESA).

Es importante hacer notar que, a medida que los fideicomisos que se constituyeron con la creación de algunos proyectos se van acabando, BANADESA ha dejado de administrarlos, porque los fideicomitentes generalmente han sido defraudados por el deficiente comportamiento del fiduciario. Por ejemplo, por encargo del FIDA, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) contrató un fideicomiso para manejar el proyecto. Actualmente se está en discusiones para buscar un nuevo fideicomisario, porque no se está conforme con el actuar de BANADESA.

BANADESA ha creado la nefasta imagen de institución de transferencia de recursos estatales. Con esta fama y el precedente de haber condonado las deudas en mora de numerosos prestatarios pequeños, medianos y grandes, los deudores que no han recibido este beneficio sólo esperarán un tiempo para reclamar el mismo tratamiento. Esto inevitablemente erosiona la viabilidad financiera de la organización.

Por convenios con el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, BANADESA está ahora obligada a reducir sus actividades a financiar préstamos por menos de 60.000 lempiras. Si bien esto acerca a la organización más a su clientela meta (y la aleja de los grandes productores que abusaron del sistema de transferencias implícitas del pasado), esta fragmentación de su mercado en cuanto a montos, más la tradición de contar con clientes de alto riesgo, decretan su muerte esperada. Esta desaparición de la institución sólo podría ser evitada con una restructuración masiva, que le permitiera desarrollar una nueva tecnología crediticia, para llegarle mejor a esta clientela de pequeños productores, y una nueva cultura institucional, basada en un sólido concepto de autosustentabilidad sin subsidios.

Durante muchos años, los redescuentos del Banco Central fueron la principal fuente de fondos para las actividades de crédito bancario al sector agropecuario. En la década de los noventa, sin embargo, esta fuente ha ido perdiendo importancia, conforme el proceso de reforma financiera avanza. Los Cuadros 3 y 4 del Apéndice Estadístico muestran la importancia relativa de los redescuentos y la fuente de los fondos para redescuento, ya sean fondos del Banco Central o de proyectos con organismos como el Banco Mundial, BID y USAID. Aunque en alguna medida los fondos propios de los bancos han sustituido estos recursos, de hecho parece que existe una restricción (en montos absolutos) del crédito para el sector privado, la que muchos asocian (incorrectamente) a la disminución en los programas de redescuento.

Esta restricción refleja principalmente tanto las políticas de altos niveles de encaje legal como la captación de recursos por parte del sector público en el mercado abierto. Actualmente se están subastando bonos del Estado a una tasa del 32 por ciento anual, cuando las tasas más altas que se pagan por depósitos a plazo no alcanzan ni siquiera el 21 por ciento, para depósitos a 180 días y por montos superiores al millón de lempiras. En su lugar, los ahorrantes pueden comprar bonos con vencimiento a 180 días, pero por montos hasta diez mil lempiras o múltiplos de diez mil. Estas políticas desestimulan la captación de depósitos y limitan la generación de fondos prestables a partir de un monto de depósitos captados.

Por otra parte, como se puede apreciar en el Cuadro 5 del Apéndice Estadístico, en algunos de los últimos años (1989-91 y 1994 en particular), las tasas de interés nominales que se pagan por los depósitos, incluyendo los certificados, han sido inferiores a la tasa anual de inflación y en otros años apenas han sido suficientes para compensar el aumento del nivel de precios. El resultado han sido tasas de interés pasivas con frecuencia negativas en términos reales, lo que constituye un incentivo poco atractivo para la captación de depósitos del público.

Dados márgenes de intermediación comparativamente amplios, en términos reales las tasas activas de interés han sido en general positivas, aunque en 1994 fueron negativas en el caso de préstamos agrícolas con recursos redescontados, ya que se fijaron en 24 por ciento anual al nivel del usuario final, con una tasa de inflación del 29 por ciento. Para 1995 esta tasa ha sido fijada en 28 por ciento, a pesar de la expectativa de una inflación semejante a la del año anterior.



## F. Sistema cooperativo de ahorro y crédito

Existen tres etapas claramente definidas en la historia del cooperativismo de ahorro y crédito hondureño. La primera etapa, que cubre el período 1962-1975, es la etapa de creación y consolidación del movimiento, mediante la difusión de la filosofía y de los principios del cooperativismo. En esta etapa se formaron los líderes y se promocionó la creación de las cooperativas, hasta el establecimiento de la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito Hondureño (FACACH).

La segunda etapa abarca desde 1976 hasta 1986. Este período se caracteriza por la inyección masiva de crédito externo dirigido a propósitos específicos, de acuerdo a la voluntad de los dueños de los fondos (donantes). Esta amplia disponibilidad de recursos externos favoreció la dominación de las operaciones de la cooperativa por los intereses de los deudores (*borrower domination*). Normalmente los préstamos dirigidos se concedieron a tasas de interés subsidiadas. Esto fue seguido por la falta de recuperación de los fondos y el olvido de la captación de recursos locales, a través de campañas de movilización de ahorro.

La captación de depósitos representa en general una estructura de incentivos más propicia a la viabilidad financiera de cualquier organización (Poyo, González-Vega y Aguilera). Al no captar depósitos, las cooperativas descuidaron su manejo financiero. En ausencia de suficiente disciplina financiera, muchas cooperativas no pudieron cumplir con sus obligaciones externas, por la falta de recuperación de los préstamos, y eventualmente desaparecieron o se fusionaron con otras. La misma FACACH, que había intermediado recursos de donantes para proyectos específicos, comenzó a experimentar serios problemas de liquidez y el sistema entró en crisis.

Finalmente, la etapa comprendida entre 1986 y el presente se caracteriza por haber sido un período de consolidación (al hacerle frente a las causas de la crisis) y crecimiento del movimiento, en base a una visión empresarial del cooperativismo, basada en una administración profesional que persigue la autosuficiencia de las empresas, la eliminación de subsidios y la movilización de ahorros de los socios.

El fortalecimiento de un buen número de cooperativas se está logrando a través de un ordenamiento administrativo y contable uniforme, capacitación de los recursos humanos, saneamiento financiero en base a una permanente clasificación de las cartera con criterios de recuperabilidad y constitución de provisiones, análisis financiero al día y fusión de cooperativas que no pueden subsistir por sí solas.

El Cuadro 6 del Apéndice Estadístico proporciona información sobre la evolución de la membresía en el movimiento cooperativo de ahorro y crédito de Honduras. Es importante reconocer que los cambios en la política económica del país no han influido negativamente en el crecimiento de la membresía. Al contrario, a partir de 1990, el número de socios ha ido en incremento año tras año, desde aproximadamente unos 76.000 miembros en 1990, hasta 147.430 en 1994. Este crecimiento de la membresía ha reflejado una mayor confianza en el movimiento, al adoptarse políticas que han fortalecido la viabilidad institucional de las cooperativas.

Es decir, en un período de cuatro años, en promedio el crecimiento (geométrico) anual de la membresía de las cooperativas de ahorro y crédito fue del 18 por ciento. El ritmo de crecimiento más acelerado se registró entre 1990 y 1993, a una tasa promedio del 21 por ciento. Este aumento fue sólo un nueve por ciento 1993 y 1994, posiblemente como resultado del deterioro de la situación macroeconómica.

El vigoroso crecimiento de la membresía de las cooperativas de ahorro y crédito puede tener una explicación en el hecho de que mucha gente, sobre todo hogares de clase media-baja, alienta alguna esperanza de obtener préstamos de emergencia en épocas de crisis económica, como la que ha confrontado Honduras en años recientes, o cuando se enfrentan a algún evento inesperado. También podría ser válida la hipótesis de que muchos ingresan a la cooperativa para mantener sus escasos recursos en la forma de ahorros, de manera que les permitan enfrentar emergencias futuras. En situaciones de crisis, hogares de escasos recursos buscan una institución confiable donde depositar sus reservas para emergencias. El crecimiento del sistema refleja, entonces, un aumento importante de la confianza en estas organizaciones, lo que es notable, dada la historia previa del movimiento. Es decir, su crecimiento es reflejo de la mejor imagen proyectada por el nuevo diseño y políticas de las cooperativas.

Otros miembros, usualmente los que cuentan con más recursos, se afilian a las cooperativas para tomar ventaja de algún préstamo a una tasa de interés negativa en términos reales. Estos últimos generalmente tienen sus depósitos en bancos, en moneda extranjera o en otras inversiones y mantienen un saldo mínimo en la cooperativa, a fin de poder endeudarse. En el pasado se afiliaron a las cooperativas para participar en el desembolso de fondos externos y su presencia llevó a la adopción de políticas que contribuyeron al fracaso de muchas de estas organizaciones. Esto corrobora la importancia de promover cooperativas más balanceadas, donde los intereses de los ahorrantes tengan el mismo peso que los de los deudores.

El monto de la cartera de préstamos de las cooperativas de ahorro y crédito registró también tasas elevadas de crecimiento durante el período, tanto en términos nominales como reales, con excepción de 1991, cuando experimentó una ligera disminución en términos reales, de menos del uno por ciento. El monto de la cartera creció a un ritmo del 34.5 por ciento anual en términos nominales y 13.6 por ciento en términos reales (Cuadro 7 del Apéndice Estadístico). El ritmo de crecimiento nominal fue muy semejante año con año, mientras que las fluctuaciones en el monto en términos reales reflejan las oscilaciones de la tasa de inflación, como se puede apreciar en el Cuadro 7. En particular, la inflación desaceleró el crecimiento de la cartera real en 1994.

El porcentaje del monto de préstamos vencidos con relación a la cartera total de las cooperativas nunca ha sobrepasado el 10 por ciento durante este período de fortalecimiento del sistema, lo que contrasta claramente con la experiencia de períodos anteriores, cuando la morosidad fue elevada. Un elemento importante en este cambio ha sido el mayor énfasis acordado a la movilización de ahorros, en lugar de la captación de recursos externos. La evidencia en muchos países sugiere que cuando las cooperativas movilizan depósitos de sus miembros (y del público en general), el manejo de la cartera es mucho más cuidadoso que cuando los fondos son obtenidos de fuentes externas.

El porcentaje vencido de la cartera fue el siete por ciento en 1990 y el seis por ciento al finalizar 1991. En 1992 y 1993, este porcentaje registró los niveles más bajos de morosidad, de 5.4 por ciento de la cartera cada año.<sup>6</sup> A diciembre de 1994, sin embargo, se reportó un 9.3 por ciento de cartera vencida, nivel que según personeros del sistema es manejable, siempre y cuando la cartera total afectada por la morosidad no sea significativa.<sup>7</sup>

Si bien las cooperativas registran en sus archivos el número de préstamos concedidos en el año y el destino de los mismos, esta información no se reporta a FACACH. Para documentar este aspecto, se obtuvo información de 90 cooperativas, las que casi representan el universo del sistema. De acuerdo a la información proporcionada por estas cooperativas, se ha podido constatar que en 1994 el flujo de crédito del sistema alcanzó 392.8 millones de lempiras. De este total, el 32 por ciento fue concedido para comercio, otro 32 por ciento para construcción o mejoramiento de viviendas, el 10.5 por ciento para actividades agropecuarias, 8.7 por ciento para transporte, 7.8 por ciento para consumo, 1.5 por ciento para industria y 7.5 para otros propósitos. De esta manera, el sistema cooperativo de ahorro y crédito aportó 41.2 millones de préstamos nuevos al sector agropecuario.

La fuente principal de fondos para financiar los préstamos de las cooperativas fueron las aportaciones de los socios y los ahorros captados de los socios y del público. El monto de las aportaciones ha mostrado un rápido crecimiento, tanto en términos nominales como reales, para todos los años en el período 1990-1994, con la excepción de 1991 (Cuadro 8 del Apéndice Estadístico). Este último año hubo un crecimiento del 21 por ciento con respecto a 1990 en términos nominales, pero este crecimiento no fue suficiente para compensar el ritmo de la inflación. Este incremento de las aportaciones se ha debido al aumento en el número de socios más que al incremento de las aportaciones por socio, lo que posiblemente refleje una remuneración poco atractiva en el caso de las aportaciones. El incentivo principal es adquirir el derecho a un préstamo.

Durante el período comentado hubo un incremento en los montos nominales del ahorro a la vista, desde Lps. 24.5 millones a Lps. 93.4 millones. Así, el monto de los ahorros casi se cuadruplicó en el período en términos nominales y se duplicó en términos reales. El mayor crecimiento en términos reales se dio en 1992 (Cuadro 9 del Apéndice Estadístico).

---

6 Es importante reconocer que la razón de préstamos vencidos a la cartera total es una medida poco satisfactoria de la vulnerabilidad de la cartera a la morosidad. Dos dimensiones adicionales deben tenerse presentes. Por una parte, si bien los montos atrasados se refieren a los saldos vencidos, el monto todavía no vencido podría estar contaminado por los mismos problemas. Segundo, una cartera rápidamente en aumento (el denominador), como es en efecto el caso aquí, hace que los problemas de morosidad aparenten ser menores de lo que realmente son. Una medición adecuada y un control riguroso de la morosidad representan elementos críticos en el manejo de los intermediarios financieros exitosos.

7 Conforme se indicó en la nota anterior, un elemento posible en el aumento de la tasa de vencimiento puede haber sido la desaceleración en el aumento de la cartera. Esto no sólo reduce el denominador, aumentando el valor de la razón, sino que además crea incentivos para que aquellos deudores con temor a no recibir nuevos préstamos decidan no cancelar los presentes a la fecha de su vencimiento.

Es importante notar que el volumen de ahorros a la vista es pequeño con relación al volumen de las aportaciones que forman parte del patrimonio de las cooperativas. Esto significa que existe una capacidad de captación de depósitos subutilizada que, de ser aprovechada, permitiría el incremento de las carteras de préstamos sin necesidad de incrementar el capital social de las cooperativas.

En principio, el sistema cooperativo de ahorro y crédito ha demostrado ser un sistema de intermediación financiera viable, cuando se siguen las políticas correctas. En los últimos años, el sistema hondureño ha desarrollado sus propias tecnologías para la concesión de préstamos y captación de depósitos, siendo éstas apropiadas para una clientela de recursos limitados en las áreas rurales y urbanas. Se requiere, sin embargo, perfeccionar el marco regulatorio bajo el que operan y, en el largo plazo, hacerle frente a los dilemas de diseño organizacional típicos de estos intermediarios (Chaves). Este mejoramiento del diseño organizacional es indispensable para evitar que la cooperativa sea dominada por los deudores, en detrimento de los ahorrantes netos, lo que a la larga lleva a la destrucción de la organización.

En general, las cooperativas no pueden sustraerse al entorno en que se desenvuelven. En países con inflaciones a tasas elevadas, por ejemplo, muchas de las cooperativas tuvieron que cerrar sus operaciones al erosionarse el valor real de sus recursos (por ejemplo, en Bolivia). Las que sobrevivieron, sin embargo, aprendieron la manera de proteger sus patrimonios y activos de la inflación y saben hoy cómo enfrentar los ajustes necesarios ante los desequilibrios macroeconómicos. Estas son habilidades críticas para garantizar su viabilidad financiera.

Afortunadamente, Honduras no ha confrontado niveles de inflación tan elevados como otros países ni por períodos tan prolongados. Recientemente, la más alta tasa de inflación fue 34 por ciento en 1991. A este nivel de inflación, sin embargo, el monto de las aportaciones y de los ahorros a la vista disminuyó en un nueve por ciento en términos reales. Esta experiencia debe servir de advertencia para desarrollar los instrumentos de manejo financiero que le permiten a la organización evitar el impacto erosivo del aumento de los precios.

En particular, es necesario revisar la política de tasas de interés activas y pasivas, tomando en consideración la inflación esperada. Si no se desean poner en práctica tasas de interés altas nominales, es tiempo de buscar otros mecanismos de mantenimiento de valor para el patrimonio y los activos de las cooperativas. Además, es necesario efectuar todos los análisis financieros en términos reales. Muchos se dejan encandilar con los montos nominales, cuando lo que realmente importa es el poder adquisitivo correspondiente.

Desde una perspectiva optimista, parece que existe un amplio espacio para el crecimiento sano del movimiento cooperativo en Honduras. La disciplina financiera practicada por años, unida a su cercanía con la clientela, puede resultar en una ventaja para competir con el sistema financiero formal e informal. Sin embargo, posiblemente se requiera una capacitación masiva de los administradores y directivos en los métodos modernos de intermediación y tecnologías apropiadas de bajo costo de transacciones para atender a clientelas masivas.

La experiencia del movimiento cooperativo de ahorro y crédito en el manejo de carteras de préstamos para objetivos específicos (crédito subsidiado y dirigido) ha sido un completo fracaso en muchos países y también en Honduras. Por esto, si alguna vez se deseara extender agresivamente los servicios del sistema al área rural, no debiera realizarse la expansión en base a objetivos meta ni préstamos dirigidos, sino a través de la movilización de depósitos de los mismos socios. El éxito del sistema está basado en su capacidad de generar sus propios recursos, para apoyar las necesidades que los mismos socios encuentren prioritarias. El fracaso ocurre cuando las prioridades de financiamiento son impuestas desde afuera, sin reconocer la intercambiabilidad de los fondos y la complejidad del manejo financiero del hogar-empresa.

El desafío más importante es cómo preservar el valor adquisitivo de los activos y del patrimonio de las cooperativas, mientras la economía se encauza hacia una mayor estabilidad macroeconómica, y cómo expandir los servicios de las cooperativas a un mayor número de agentes económicos rurales y urbanos. Sin embargo, es importante notar que el sesgo urbano de las cooperativas ha sido tradicionalmente fuerte. Muy pocas cooperativas han abierto sus puertas a productores del sector agropecuario, a pesar de existir evidencia de que los empresarios pequeños y medianos en las áreas rurales son excelentes clientes. Un ejemplo de esta posibilidad son las dos cooperativas de Ocotepeque y San Marcos, las que funcionan mayormente con miembros que tienen actividades rentables en el sector agropecuario.

## **G. Organizaciones privadas de desarrollo**

Las organizaciones privadas de desarrollo (OPDs) han entrado con fuerza en el financiamiento de las actividades de los pequeños empresarios de las áreas rurales y urbanas. A diferencia de los bancos, sometidos a una estructura regulatoria detallada, y de las cooperativas de ahorro y crédito, que cuentan tanto con un marco legal propio como con directrices de una Federación (FACACH), las operaciones de las OPDs se regulan básicamente por el Código Civil y por un contacto personal estrecho entre los personeros de la organización y un número reducido de beneficiarios. Cierta número de OPDs están afiliadas a la Federación de Organizaciones Privadas de Desarrollo (FOPRIDEH), la que ejerce pocas funciones normativas y cumple más bien un papel de representación.

El número de OPDs es significativo. Kaimowitz et al, en un estudio para el IICA, reportan la existencia de 66 organizaciones que trabajan con proyectos agrícolas en Honduras, atendiendo a unos 50.000 beneficiarios directos (un 15 por ciento de los agricultores del país).

La mayoría de las OPDs son de creación reciente; antes de 1970 existían solamente 11 organizaciones y durante los setentas se crearon 14 más. El grueso no nacieron hasta los ochentas. Meza reporta que el mayor número de OPDs trabaja en los departamentos de Francisco Morazán, Santa Bárbara, Ocotepeque, Comayagua y Cortés. Sin embargo, según Kaimowitz et al, sólo 14 OPDs destinaban más de la mitad de sus recursos a programas agrícolas. Esta relativa menor atención a la agricultura es una característica de las OPDs en muchos países y posiblemente refleje las dificultades especiales que se discuten en la Sección II.

Con frecuencia los servicios de crédito de las OPDs están destinados a apoyar la labor de promoción, típicamente la iniciación de alguna actividad productiva (Teyssier). Las tasas de interés que se cobran son con frecuencia muy bajas, lo que no permite la viabilidad financiera de la organización. El crédito barato, en lugar de facilitar la recuperación, crea incentivos contraproducentes y la mora en estas organizaciones es con frecuencia elevada. La mora tiende a ser mayor entre más paternalista es la relación con el beneficiario y contribuye a la falta de viabilidad de la organización. Además, los gastos de operación son elevados y son cubiertos simplemente a través de subsidios de donantes. Cuando otorgan crédito agrícola, las OPDs tienden a dirigir el uso de los fondos (uno de los defectos mayores de los programas tradicionales de crédito agrícola, que han fracasado).

Los autores de este documento han identificado por lo menos 175 organizaciones de este tipo, entre las cuales unas 50 están operando algún programa de financiamiento. Con la ayuda de FOPRIDEH, investigadores de PRODEPAH han recolectado información por FAX casi del cien por ciento de las OPDs que otorgan préstamos.<sup>8</sup> De acuerdo a los datos proporcionados por las organizaciones encuestadas, el resumen de sus operaciones se describe a continuación:

Número de préstamos otorgados	46,648
Monto concedido (Lps.)	69,283,945
Monto desembolsado (Lps.)	57,891,002
Saldo de cartera al 31 de diciembre de 1994	49,499,274
Cartera vencida al 31 de diciembre de 1994	4,911,689
Número de préstamos agropecuarios	8,262
Monto desembolsado de crédito agropecuario	6,712,213
Saldo de cartera agropecuaria (31-12-1994)	9,813,280
Cartera agropecuaria vencida (31-12-1994)	1,470,878

El número de préstamos otorgados es elevado, por un monto promedio de Lps. 1.485 (alrededor de US\$ 150), bastante pequeño, como es de esperarse en este tipo de operaciones. Este pequeño monto explica, en parte, la elevada incidencia de los costos de operación, los cuales no pueden ser diluidos entre un tamaño mayor del préstamo, como en otro tipo de organizaciones. El saldo promedio en la cartera es de Lps. 1.061 (poco más de 100 dólares). Es sobre este saldo promedio que la organización necesita ganar intereses suficientes para cubrir sus costos de operación.

---

8 Como parte de estos estudios, Jorge Daily (Chemonics International) está realizando una evaluación para determinar cuáles tienen mayores condiciones para convertirse en verdaderos intermediarios financieros.

Esto sugiere la necesidad de cobrar tasas de interés mucho más altas que las que muchas de las OPDs utilizan, aunque siempre inferiores a las pagadas en los mercados informales, la única alternativa factible para estas clientelas.

Alrededor del 18 por ciento del número de préstamos se destinan a actividades agropecuarias, aunque este promedio esconde el hecho de que muchas de las OPDs no prestan en este sector del todo, mientras que aquellas que lo hacen atienden a porcentajes mayores de agricultores. Un 11.6 por ciento de los montos desembolsados y un 19.8 por ciento de la cartera se destinan a este tipo de crédito. Esto sugiere que los préstamos agropecuarios son por plazos algo mayores que los del préstamo promedio de las OPDs, pero por montos más pequeños. Esto refleja, de nuevo, las características financieras del sector. Los préstamos agropecuarios tienen un monto desembolsado promedio de Lps. 812, mientras que el saldo promedio en cartera correspondiente era Lps. 1,188.

Las OPDs tienen problemas con sus programas de crédito y ellas mismas reconocen sus limitaciones. No tienen posibilidades de movilizar ahorros y por esto muchas de ellas han adoptado la modalidad de préstamos utilizada por FINCA, a través de bancos comunales. El panorama es amplio, desde fracasos completos como también algunos éxitos. Sus tasas de interés oscilan entre el 12 y el 45 por ciento anual. Incluso las tasas más altas son con dificultad suficientes para cubrir sus costos de operación. Los plazos se encuentran entre uno y siete años.

Muchas OPDs sufren altas tasas de morosidad, de hasta el 32 por ciento de la cartera en préstamos vencidos, mientras que otras están manejando morosidades del cinco por ciento de la cartera. Dada una morosidad elevada, algunas han decidido salirse de esta actividad (Teyssier). El problema es que solo canalizan fondos y no captan recursos. En pequeño reproducen lo que los bancos agrícolas de desarrollo o programas especializados hacían sin éxito (Adams y Von Pischke).

Actualmente, muchas de las OPDs afiliadas a FOPRIDEH están considerando la posibilidad de constituir un banco de desarrollo privado con los fondos que tienen para préstamos. Esta es una idea concreta, aprobada por el directorio de FOPRIDEH. Si bien refleja el reconocimiento correcto de la necesidad de considerar la intermediación financiera como una tarea difícil que debe ser desarrollada por una organización dedicada exclusivamente a actividades financieras y sujeta a todas las disciplinas del caso, la operación de un banco es una labor mucho más compleja de lo que se reconoce. FUNADEH también quiere reproducir lo que con éxito ha llevado adelante BancoSol en Bolivia. BANCOSOL tuvo origen en PRODEM, una ONG que había desarrollado una cartera numerosa de clientes urbanos, sujeta a una estricta disciplina financiera. Se trata, sin duda, de un esfuerzo que vale la pena investigar, pero deben iniciarse los primeros pasos con mucha cautela.

Las OPDs obtienen sus fondos de numerosos programas de donantes. Algunos especializados en este tipo de organizaciones son:

- (1) Fundación Covelo: Con una cartera total (al 31 de diciembre de 1994) de Lps. 17,6 millones, en 1994 había desembolsado Lps. 35.2 millones en beneficio de 14,376 clientes. Trabaja con cinco OPDs y registra un 7.1 por ciento de su cartera vencida.

- (2) Programa de Crédito y Asistencia Técnica a la Microempresa Rural (PROCATMER): Este es un proyecto financiado por la Comunidad Europea, con servicios disponibles para todas las OPDs y cooperativas agrícolas. A finales de 1994 tenía una cartera de Lps. 46,5 millones, habiendo desembolsado Lps. 25.2 millones para un total de 6.413 beneficiarios. La tasa de interés que le cobra a las organizaciones intermediarias es del 20 por ciento, dejando a las OPDs en libertad de fijar las tasas al cliente final. El monto mínimo de préstamo es 500 lempiras y el máximo para una persona es 60,000 lempiras. Los plazos máximos son 30 meses y aunque el proyecto es nuevo, registra ya una cartera vencida del 2.6 por ciento del total.
- (3) Programa de Apoyo a la Microempresa: Este es un proyecto del Fondo Hondureño de Inversión Social (FHIS), con un monto total de Lps. 44.5 millones. A finales de 1994 tenía una cartera de Lps. 13.3 millones. Sus fondos están disponibles para las OPDs en general, en condiciones semejantes a las de PROCATMER.
- (4) El Banco Centroamericano de Integración Económica opera un proyecto de apoyo a la microempresa con una cartera de tres millones de dólares. Al momento ocho OPDs han calificado para recibir estos fondos. A la OPD se le cobra una tasa del 24 por ciento y se le permite cobrarle al usuario final un 34 por ciento. Este margen del 10 puntos porcentuales es claramente insuficiente para cubrir los costos de operación de la mayoría de las OPDs. Los plazos son de cinco años para el financiamiento de activos fijos, con un plazo de gracia de tres meses. En el caso de capital de trabajo el plazo es de 12 meses, con tres meses de gracia.
- (5) El Banco Interamericano de Desarrollo tiene también un proyecto destinado a microempresas o cooperativas agrícolas. A finales de 1994 había comprometido US\$ 7.7 millones, con desembolsos por US\$ 4.9 millones. El número esperado de beneficiarios es 12.700.

Especial atención merece, por su utilización amplia, el modelo de FINCA. Las actividades de esta ONG se orientan a mujeres pertenecientes a los más bajos niveles de ingresos, en áreas principalmente urbanas y semiurbanas y financian mayoritariamente empresas comerciales. La organización de bancos comunales se basa en el principio de autonomía de los grupos y en la participación voluntaria de los miembros. La administración de los fondos y coordinación de las actividades del grupo corresponde a los miembros de un comité de administración. La fiscalización de las actividades del comité es ejercida por todos los miembros del grupo, así como por los promotores de FINCA.

Durante reuniones semanales del grupo se efectúan todos los pagos, se decide sobre el destino de las captaciones y se celebran actividades sociales. Según algunos evaluadores, la estructura y funcionamiento de la institución ejecutora (FINCA-Honduras) no corresponde a todas las exigencias organizativas de una institución financiera y padece de problemas de manejo de liquidez y de control interno. La expansión del sistema ha sido muy rápida, sin embargo, y el modelo ha sido copiado por varias otras organizaciones. El modelo de FINCA constituye una innovación interesante para atender a estas clientelas marginales y vale la pena destinar recursos a mejorar su diseño organizacional, para hacerlo autosustentable.



## **H. Prestamistas registrados**

Como se ha indicado, prestamistas individuales o comerciales que deseen utilizar los instrumentos legales para hacer valer sus contratos en un tribunal deben estar previamente inscritos en la Superintendencia de Banca y Seguros. A finales de 1994 había 1.381 prestamistas individuales inscritos, además de 44 prestamistas corporativos y de 143 empresas financieras. Finalmente, 228 casas de empeño también estaban registradas (Cuadro 10 del Apéndice Estadístico). El mayor número de prestamistas individuales se encuentra en San Pedro de Sula (40.6 por ciento del total), seguido por Tegucigalpa (19.8 por ciento) y Puerto Cortés (11.2 por ciento).

Cuatro quintas partes de los prestamistas corporativos tienen sus operaciones en los dos centros urbanos principales. Este es el caso también de las empresas financieras (91.6 por ciento), en claro reflejo del sesgo urbano que caracteriza a la actividad financiera hondureña. En las áreas rurales existen, desde luego, numerosos prestamistas no registrados, quienes utilizan tecnologías no basadas en garantías tradicionales. A pesar de que el 43.9 por ciento de las casas de empeño operan en San Pedro de Sula, ciudad que concentra la mayor parte de la intermediación financiera no formal registrada, estas casas están también dispersas por todo el país y gracias a su sencilla tecnología de retención de la prenda, prestan servicios importantes a hogares-empresas pobres.

Al 31 de diciembre de 1994, el saldo de la cartera de los prestamistas registrados sumaba LPs. 1.102 millones. A pesar de las restricciones legales, éstos reportaron estar ganando tasas de interés entre el tres por ciento mensual (mínima) y el 12 por ciento mensual (máxima). Este rango está muy por encima del reportado por las OPDs (las que trabajan en muchos casos con clientelas incluso más pobres) y ofrecen amplios márgenes para que las OPDs puedan subir sus tasas a niveles que les permitan cubrir sus costos sin, al mismo tiempo, perder su competitividad en un mercado en el que las tasas de interés prevalecientes son mucho más altas todavía. Este es particularmente el caso cuando se reconoce que estos prestamistas registrados utilizan garantías legales (hipotecaria, prendaria y fiduciaria), lo que precisamente constituye el incentivo para registrarse con la Superintendencia. En los mercados informales, donde no se utilizan estos tipos de garantías, las tasas de interés son posiblemente más altas todavía.

Este capítulo ha descrito posibles transformaciones experimentadas por los mercados financieros rurales de Honduras en años recientes. Especial atención se le ha prestado a participación cada vez menor de BANADESA y al aumento de la importancia relativa, tanto de los bancos comerciales como de fuentes no bancarias, semiformales e informales.



---

**SECCION IV**  
**MERCADOS FINANCIEROS RURALES NO FORMALES: METODOLOGIA**

---

**A. Propósitos del estudio**

Este estudio de los mercados financieros rurales no formales en Honduras tiene varios propósitos:

- (1) Primero, la identificación las diferentes fuentes de servicios financieros y la medición de su importancia relativa permitirá evaluar en qué medida estas otras fuentes han llenado el vacío proveniente de los procesos de desintermediación formal que han resultado de la represión financiera, ajustes ante cambios de políticas y la evolución del entorno macroeconómico. Existe entre algunos observadores la impresión de que no sólo han estado las fuentes informales de crédito al servicio de la población rural desde tiempo atrás, sino que el volumen de sus actividades ha aumentado en los últimos años. A las transacciones de estos prestamistas se les habrían unido un número considerable de fuentes semiformales (Meza).
- (2) Segundo, una mejor comprensión del modo de operación de las fuentes informales y semiformales permitirá descubrir ingredientes de tecnologías financieras que son importantes para poder atender con éxito a clientelas rurales de medianos, pequeños y micro hogares-empresas. Estas tecnologías deben ser observadas en el contexto en que estas fuentes informales y semiformales operan, para poder evaluar la posibilidad de adopción por parte de otros intermediarios (institucionales) que operan en contextos diferentes (por ejemplo, por bancos que están sujetos a las normas de la regulación y supervisión prudencial).
- (3) Tercero, una identificación del tipo de transacciones financieras en que los hogares-empresas rurales participan permitirá conocer mejor el tipo de demandas por servicios financieros que éstas generan. Es importante reconocer, sin embargo, que las transacciones que se observan son el resultado de fuerzas tanto de demanda como de oferta. Por esta razón, es posible que algunos servicios por los que sí existe demanda no sean observados, ya que la oferta correspondiente podría ser deficiente. No obstante, el conocimiento del tipo de servicios financieros preferidos y los términos y condiciones de los contratos en que entran los hogares-empresas rurales es útil para tratar de ajustar los servicios ofrecidos a las necesidades del cliente.
- (4) Cuarto, una identificación de las fuentes de recursos de los acreedores que operan en estos mercados permitirá predecir el impacto que los eventos macroeconómicos tienen sobre el volumen de sus operaciones. Por ejemplo una restricción en el crédito bancario al sector privado (exportadores, procesadores, proveedores de insumos y otras organizaciones que a su vez otorgan crédito) podría reducir la disponibilidad de fondos prestables al alcance de productores que los reciben más adelante, a lo largo de cadenas de mayoristas y minoristas de fondos.

El proyecto de investigación de PRODEPAH ha intentado obtener al menos respuestas preliminares a varias de estas preguntas, dadas las limitaciones impuestas por los recursos disponibles. Uno de los logros de este estudio es identificar elementos para investigación adicional, que permita conocer mejor la operación de estos mercados. Dada su naturaleza dinámica, sobre todo durante un proceso de ajuste estructural, es importante conocer la evolución de estos mercados conforme cambian las circunstancias. El propósito es que esta información permita un diálogo nacional mejor informado acerca de cómo promover el desarrollo de los mercados financieros rurales.

## **B. Mercados formales e informales**

Existe mucha controversia en cuanto a una definición apropiada que permita separar los mercados financieros informales de los formales. Algunos autores los distinguen con base en los mecanismos utilizados para hacer valer los contratos financieros (Khranen y Schmidt). Así, los intermediarios formales utilizarían instrumentos legales para obligar al cumplimiento de las obligaciones del deudor, mientras que en los mercados informales las sanciones sociales y otros sustitutos de las garantías (algunos incluso ilegales) serían empleados para que los contratos financieros se cumplan. En estos mercados, la reputación del deudor y la expectativa de una relación permanente con una fuente de crédito confiable, a la que se pueda acudir en situaciones de emergencia, representan incentivos importantes para mantenerse al día en las obligaciones crediticias. Según el tipo de instrumentos que se puedan utilizar para hacer valer los contratos, así tendrán que ser las tecnologías financieras utilizadas por distintos tipos de intermediarios.

Los bancos, en particular, deben descansar en instrumentos jurídicos para garantizar el cumplimiento de los contratos de crédito. Si este es el caso, la posibilidad de que puedan atender a clientelas rurales depende en buena medida de la manera como el sistema legal facilite estas transacciones. Los hogares-empresas rurales de Honduras enfrentan dificultades serias para obtener préstamos formales debido, entre otras cosas, a deficiencias de las leyes que gobiernan el uso de bienes muebles dados en garantía. El acceso al crédito de aquellos productores sin bienes inmuebles que hipotecar se ve restringido también por deficiencias de los registros de prendas. Además, si bien la legislación hondureña prevé el arrendamiento financiero y las ventas a crédito, como la venta condicional o la venta con retención de título, estas figuras legales no han sido lo suficientemente idóneas como para facilitar el financiamiento amplio con base en bienes muebles, ni su uso como garantía de un préstamo (de la Peña).

Si la tecnología financiera utilizada preferentemente por los bancos está basada en garantías, en lugar de ser intensiva en información personal sobre el deudor, no es de extrañar que exista un acceso muy limitado al crédito formal, dadas estas limitaciones legales. El problema es todavía más complejo, en vista de deficiencias del sistema de definición de derechos de propiedad rural. Esto hace que usualmente se exija como garantía un bien inmueble que sea urbano, aún para préstamos agrícolas. La excepción son los productores de café, para quienes la posesión de tierra es suficiente y donde lo que importa es una relación con el intermediario que comercializa el producto. Esto es posible, dado el grado de organización prevaleciente en este mercado de exportación.

Estas limitaciones legales podrían afectar también las operaciones de crédito de algunas fuentes semiformales de crédito que utilizan tecnologías financieras semejantes a las de los bancos. En estas circunstancias, acreedores no formales, que no requieran de estas garantías para mejorar la probabilidad de pago de los préstamos, van a ser una fuente de mayor acceso para la población rural. Estas fuentes, desafortunadamente, no están en condiciones para otorgar préstamos de más largo plazo ni para financiar la adquisición de capital fijo. Mejoras en el marco jurídico tendrían, entonces, un impacto favorable en el desarrollo de los mercados financieros rurales de Honduras.

Otros autores separan los mercados formales de los informales con base en el grado de regulación por parte de las autoridades que está presente. Desde esta perspectiva, los mercados informales se escapan a las regulaciones de las autoridades monetarias y a la vigilancia de la supervisión prudencial (Adams y Fitchett). La regulación define, en efecto, los tipos de transacciones que los intermediarios están autorizados a llevar adelante. Con frecuencia, estas regulaciones dificultan la atención de clientelas marginales (González-Vega, 1995).

Esta definición con base en la regulación pone en una misma categoría, sin embargo, a agentes financieros que no descansan en mecanismos legales para hacer valer los contratos (prestamistas tradicionales y amigos y parientes), con otros intermediarios que sí los utilizan, usualmente constituidos con base en el sistema legal (compañías mercantiles), con frecuencia con el propósito de evadir los controles de las autoridades (por ejemplo, las financieras en muchos países de América Latina). Otras son instituciones financieras que cuentan con su propio marco legal (por ejemplo, cooperativas de ahorro y crédito). Para superar esta dificultad conceptual, con frecuencia se habla de intermediarios semiformales, como una categoría intermedia. Aquí habría que clasificar, además, a empresas procesadoras, exportadoras y de mercadeo, que ofrecen crédito como parte de sus operaciones ordinarias, pero que no han organizadas como intermediarios financieros, así como los proveedores de insumos que venden al crédito a fin de promover su negocio. Se trata de empresas no financieras con algunas funciones crediticias.

Debido a la tecnología financiera utilizada, las fuentes formales de crédito son más impersonales, mientras que las fuentes semiformales y, sobre todo, las informales descansan en su cercanía y conocimiento personal del deudor. Los procedimientos para evaluar las solicitudes de crédito de las fuentes institucionales exigen numerosas formalidades y documentación (por ejemplo, estados financieros, estudios de factibilidad, análisis de suelos y otros semejantes). En muchos contratos financieros informales, en cambio, basta solo la palabra. Una solicitud de crédito a un amigo probablemente es atendida de inmediato y, de ser aprobada, el acreedor sólo demandará una promesa, de acuerdo con condiciones (flexibles) acordadas entre ellos.

Aquí no se busca resolver el debate sobre tales distinciones. Para los propósitos de este estudio interesan todas aquellas fuentes de servicios financieros más allá de los bancos comerciales privados y de las organizaciones afiliadas a éstos, incluyendo a sus financieras, más allá de las asociaciones de ahorro y préstamo (que han contado con un marco regulatorio por parte de las autoridades monetarias) y de la banca estatal de desarrollo (en particular BANADESA). Todos los demás intermediarios y prestamistas, así como agentes no financieros que otorgan crédito, quedarán cubiertos por el término amplio de mercado no formal.

En cualquier caso, las distinciones serán siempre imprecisas, dado un *continuum* de formas organizacionales y de tecnologías de crédito. Lo que interesa es que las autoridades, a la hora de formular políticas para el desarrollo de los mercados financieros rurales, no ignoren la existencia de estas otras fuentes de servicios financieros.

El mercado financiero rural no formal en Honduras incluye una amplia gama de agentes, desde amigos y parientes, socios en relaciones de mediería y otros contratos de co-inversión, prestamistas regulares no registrados, prestamistas personales y comerciales registrados con la Superintendencia de Banca y Seguros, financieras no reguladas, compañías de factoraje y de arrendamiento financiero, casas de empeño, proveedores de insumos a crédito, compradores de la cosecha y otros intermediarios en los canales de mercadeo, procesadores y exportadores que otorgan adelantos a productores, organizaciones privadas de desarrollo (OPDs), bancos comunales y fondos rotatorios, cooperativas de ahorro y crédito o de servicios múltiples, "cooperativas" tradicionales (clubes de ahorro y crédito), asociaciones de desarrollo y muchos más. Estos participantes en los mercados financieros se vinculan entre sí mediante conexiones complejas, muchas veces en contratos múltiples e interconectados. Los fondos fluyen a través del sistema de unos a otros, en cadenas desde mayoristas hasta minoristas de fondos.

### C. Clasificación de las fuentes de crédito

Para efectos de presentación de la información obtenida en las encuestas regionales a que se hará referencia más adelante (Sección V), estas fuentes han sido agrupadas en tres grandes grupos, cada uno de ellos dividido, a su vez, en dos segmentos:

- (1) **Fuentes institucionales:** se trata de intermediarios financieros constituidos como organizaciones formales, ya sean bancos, financieras, cooperativas de ahorro y crédito u OPDs. Es decir, la organización tiene una estructura definida, usualmente está reconocida por el sistema legal y posee una forma pre-establecida para gobernarse y tomar sus decisiones. Sus tecnologías crediticias difieren, sin embargo, en respuesta al nicho de mercado a que atienden. Todas son instituciones especializadas en la prestación de servicios financieros, aunque algunas OPDs ofrecen paquetes que incluyen otro tipo de servicios. Se pueden dividir en dos tipos:
  - (1a) **Institucionales bancarias:** se trata de intermediarios sujetos a la regulación y supervisión que la autoridad monetaria y prudencial ejercen sobre los bancos. Tienen amplias potestades para movilizar depósitos, pero por la misma razón deben estar sujetas a la vigilancia de las autoridades (Chaves y González-Vega, 1994). Esto las obliga, con frecuencia, a utilizar tecnologías caras en el otorgamiento de los préstamos.
  - (1b) **Instituciones no bancarias:** se trata de intermediarios sujetos a legislación especial, como las cooperativas de ahorro y crédito, o que se han expandido sin contar todavía con un marco regulatorio apropiado, tales como las OPDs. Algunas movilizan depósitos del público, pero la mayoría no lo hace o moviliza sólo los ahorros (usualmente no voluntarios) de sus asociados.

- (2) **Fuentes comerciales:** se trata de intermediarios cuya actividad principal no es la intermediación financiera, sino alguna actividad comercial o productiva. Ofrecen crédito para promover su negocio principal, para asegurarse el abastecimiento de productos o para crear incentivos para que el deudor cumpla con sus obligaciones en otros contratos entre las mismas partes. Usualmente ofrecen crédito de corto plazo. Se pueden distinguir dos tipos de estas fuentes:
- (2a) Compradores: se trata de intermediarios individuales (*coyotes*) o de empresas productoras o comercializadoras, que hacen adelantos contra la entrega futura de la cosecha. El riesgo para el acreedor es que la cosecha se pierda o que el deudor disponga de ella oportunísticamente. Usualmente se desarrollan relaciones de largo plazo entre las partes contratantes. En actividades rurales no agrícolas, una modalidad adicional es el adelanto por el cliente de parte del precio del producto o servicio a adquirir. Esto garantiza que el comprador regresará a buscar el producto terminado (por ejemplo, por un sastre).
  - (2b) Vendedores: se trata de proveedores de insumos que venden a crédito, usualmente con base en los términos que ellos a su vez reciben de los vendedores mayoristas o de los importadores. Es una modalidad frecuente en el caso de insumos reconocidos para cada cultivo particular. Dentro de este grupo se encuentran, además, los establecimientos (pulperías) donde el hogar rural obtiene sus suministros y víveres.
- (3) **Fuentes informales:** se trata de transacciones no sujetas a las formalidades requeridas en otros mercados, sino basadas en amplio conocimiento personal entre el acreedor y el deudor. Se pueden reconocer dos tipos:
- (3a) Prestamistas con motivo de lucro: usualmente se trata de personas prominentes en la comunidad en cuanto a su posición económica. Se dedican, de manera especializada o como una línea de actividad lateral, al préstamo de dinero a interés. Desarrollan relaciones de muy largo plazo con sus clientes y otorgan términos flexibles pero con frecuencia onerosos para el deudor. Dentro de esta categoría se pueden incluir, también, las casas de empeño, que han proliferado en algunas zonas rurales de Honduras. En este último caso, la tecnología utilizada no es el conocimiento personal, sino la retención física de una prenda.
  - (3b) Amigos y parientes: prestan con base en íntimo conocimiento personal y como resultado de obligaciones sociales recíprocas. Usualmente no cobran interés y los términos son muy flexibles. La obligación de corresponder en el momento oportuno representa un costo de oportunidad potencial para el deudor que no es con frecuencia reconocido.

#### **D. Conocimiento sobre las fuentes no formales en Honduras**

Más allá de la observación casual y frecuente de transacciones financieras no formales, lo que permite sospechar un papel importante en el financiamiento de la producción y el consumo de los hogares-empresas rurales y en la atención de otras necesidades financieras, algunos estudios recientes han documentado experiencias con crédito no bancario en Honduras.

Se destaca, entre estos estudios, la investigación del Centro para el Desarrollo Rural de la Universidad Libre de Amsterdam (Wattel et al). A partir de estudios de casos en diez zonas donde opera una ONG, estos investigadores documentaron cuidadosamente los mecanismos de financiamiento informal a nivel local, su vinculación con actividades no financieras, sus características operativas y su relación con los programas de la ONG.

Tal como los investigadores de la Ohio State University habían documentado una década antes para USAID, una proporción importante de las familias campesinas (al menos un 40 por ciento) usa alguna forma de crédito informal. Existe una gran variedad y diversidad de estas relaciones financieras, según reportan Wattel et al. Con frecuencia, además, las transacciones informales de crédito forman parte de un contrato más amplio, que vincula varias transacciones entre las partes.

Estudios en otros países en desarrollo han documentado esta presencia dominante de las fuentes no formales de crédito (Bouman y Hospes). El valor y la importancia de los servicios financieros que prestan son ahora mejor reconocidos, en vista de la flexibilidad, confiabilidad y permanencia de los mismos, así como de los bajos costos de transacciones que usualmente le imponen a los clientes. Ya no se les asocia indiscriminadamente con mecanismos de explotación social.

En su lugar, la perspectiva moderna sobre los intermediarios financieros no formales busca identificar características valiosas de las transacciones informales que puedan ser copiadas por intermediarios financieros formales que pretenden revisar sus tecnologías y mejorar su competitividad en estos mercados. De la misma manera, hoy día se buscan mecanismos para aprovechar las ventajas comparativas de los intermediarios no formales en estos mercados, vinculándolos de diversas maneras con las redes y sistemas financieros a nivel nacional. Con esto se pretende superar algunas de las debilidades de los intermediarios locales, en particular las restricciones impuestas por su riqueza limitada y por el riesgo de perturbaciones sistémicas (la covariancia en el riesgo de una clientela local), que los lleva operar únicamente a plazos muy cortos y con préstamos pequeños, como se discutió en la Sección II.

Información interesante sobre los mercados financieros no rurales en Honduras se encuentra también en el estudio de IRAM, enfocado particularmente a las organizaciones campesinas (Teyssier). En este estudio se reportan resultados de una encuesta de CADESCA en 1988, en la que se encontró que alrededor de un 45 por ciento de los pequeños productores de granos básicos entrevistados (con menos de 2,5 hectáreas) y un 57 por ciento de los medianos (con 2,5 a 5 hectáreas) recurren a fuentes informales de crédito.



El informe de Larson et al para USAID también discute la presencia creciente de fuentes de crédito no formales en las zonas rurales de Honduras. Especial atención merecen los adelantos, una forma de financiamiento informal muy popular en este país, para diversos productos (bananos, carne, café, azúcar y granos básicos, entre otros). En algunos casos las cadenas son complejas. En café, por ejemplo, los bancos financian a los exportadores, quienes a su vez financian a los intermediarios locales y éstos a los productores. En ese entonces se estimó que un 25 por ciento de la producción de café fluye gracias a estos mecanismos. Transacciones semejantes están asociadas con las empacadoras de carne, los beneficiadores de arroz y los ingenios azucareros (Rucks). Las cooperativas de mercadeo agrícola juegan un papel semejante.

Larson et al también estudiaron a los prestamistas individuales y comerciales registrados en la Superintendencia de Banca y Seguros, de acuerdo con el Decreto-Ley No. 14 de 15 de enero de 1973. En ese entonces (1990), se reportaron 374 prestamistas en Tegucigalpa, 560 en San Pedro de Sula y 270 en el resto del país. De estos, 1.104 eran individuos y 101 compañías, estas últimas ubicadas todas en los dos centros urbanos principales. La mayoría de los préstamos eran inferiores a Lps. 10.000. En vista de la información reportada en la Sección III del presente documento para finales de 1994, se nota que en los últimos cuatro años el número de prestamistas aumentó a 557 en el resto del país, pero disminuyó a 291 en Tegucigalpa. Es interesante observar el sesgo urbano que existe aún en este segmento del mercado, el que pudiera haberse reducido algo en vista de la evolución de estas cifras.

El presente estudio busca explorar la importancia y las formas de operación de agentes financieros no formales en las zonas rurales de Honduras. El ámbito del estudio es más amplio que el de la investigación de Wattel et al, en vista de que no se circunscribe a localidades donde opera una ONG. Es evidente que la presencia de una organización que ofrece servicios de crédito modifica la estructura de las relaciones financieras en una localidad, creando tanto posibilidades de sustitución como oportunidades de complementación. Se espera que el conocimiento adicional generado por el presente estudio permita contestar con más propiedad algunas de las preguntas relacionadas con el desarrollo de un sistema financiero rural más eficiente.

## **E. Metodología general**

La limitación más importante en cuanto al alcance del estudio que originó las observaciones que se reportan en este documento fueron los recursos disponibles para llevarlo adelante. La metodología adoptada respondió, en consecuencia, tanto a los objetivos propuestos, como a la magnitud y naturaleza de los recursos al alcance de los investigadores.<sup>1</sup> Esta metodología intentó maximizar la posibilidad de obtener conclusiones a partir de los ingredientes disponibles.

---

1 Esto implicó, entre otras cosas, que Claudio González-Vega no pudiera participar personalmente en la etapa de recolección de la información, la que estuvo a cargo de un equipo de personas contratado por PRODEPAH, bajo la supervisión de José Isaac Torrico. Los autores agradecen la dedicación de los entrevistadores Adelfa Patricia Colón, Anabel Gallardo, Héctor Moncada, Raúl Iglesias, Dixiana Rivera y Rosa Iris Moreno. El diseño de la metodología intentó minimizar las limitaciones resultantes de los pocos recursos disponibles.

La metodología incorporó tres tipos generales de esfuerzo:

- (1) Un análisis comparativo de la cobertura y modo de operación de intermediarios financieros formales y no formales, en la medida en que se pudo disponer de información secundaria. Una síntesis de esta información se reporta en la Sección III.
- (2) Un análisis estadístico del uso del crédito (formal) por parte de distintos tipos de productores agropecuarios, con base en la información contenida en el Censo Nacional Agropecuario de 1993.<sup>2</sup>
- (3) Estudios de casos sobre el mercado financiero rural no formal, con base en encuestas de productores agropecuarios y de sus fuentes de crédito, en zonas seleccionadas del país.

#### **F. El acceso al crédito según el Censo Agropecuario**

El IV Censo Nacional Agropecuario incluyó una pregunta (Número 35) acerca de si el productor "recibió préstamos agropecuarios?" (sí o no) y acerca de si el préstamo se utilizó para (a) cultivos anuales, (b) cultivos permanentes, (c) actividades ganaderas, (d) compra de equipo y maquinaria, (e) infraestructura y (f) otro destino. Lo más probable, en el contexto de la boleta del censo, es que esta pregunta fuera interpretada como una referencia al crédito formal. Desafortunadamente, en vista de las limitaciones propias del censo, no se incluyó una pregunta más específica.

La información contenida en el Censo se utilizó para complementar (y verificar la credibilidad de) los datos obtenidos en las encuestas y ubicar en el contexto nacional los resultados de los estudios de casos que se llevaron adelante.

El Censo reveló un grado de acceso limitado al crédito formal. De las 317.199 explotaciones agropecuarias enumeradas por el Censo para todo el país, 21,363 (solamente un 6.7 por ciento) indicaron haberse endeudado en el año censal, del 1 de mayo de 1992 al 30 de abril de 1993 (Cuadro 11 del Apéndice Estadístico). Esta proporción es consistente con la que otras investigaciones han arrojado en relación con fuentes formales de crédito.<sup>3</sup>

Existen importantes diferencias, sin embargo, en cuanto a esta variable, según la localización geográfica, el tamaño de la explotación y posiblemente otras características, como el tipo de cultivo y forma de tenencia de la tierra, a lo largo del país. Por esta razón, cualquier generalización acerca de todo Honduras debe hacerse con cautela.

---

2 Los resultados de este esfuerzo se reportan en un documento distinto del presente.

3 Wattel et al encontraron que sólo un 5.3 por ciento de los entrevistados utilizaron crédito de bancos comerciales y un 14.9 por ciento crédito de BANADESA. Christen reporta que la Encuesta Agrícola Nacional de 1989 encontró que un 4.7 por ciento de los productores tenían acceso al crédito institucional.

Como lo muestra el Cuadro 11 del Apéndice Estadístico, según departamentos, la proporción de productores agropecuarios con acceso al crédito (formal) osciló entre 0.6 por ciento en Gracias a Dios y las Islas de la Bahía, por una parte, y 14.7 por ciento en Ocotepeque, al otro extremo. El porcentaje de acceso estuvo por debajo del promedio nacional en nueve departamentos, principalmente en la costa del Atlántico, y estuvo por encima del promedio nacional en otros nueve departamentos, incluyendo los tres seleccionados para las encuestas regionales.

La relación directa entre el tamaño de la explotación y la probabilidad de acceso al crédito institucional está claramente marcada en los datos del censo. El porcentaje aumenta sostenidamente desde 2.3 por ciento, para productores con menos de una hectárea, hasta 39.1 por ciento, para aquellos con explotaciones entre 1,000 y 2,500 hectáreas, mientras que es 26.1 por ciento para aquellas de todavía mayor tamaño (ver Cuadro 12 del Apéndice Estadístico). El promedio nacional de esta proporción coincide con explotaciones algo mayores a tres hectáreas. De hecho, un 60.5 por ciento de las explotaciones eran menores a tres hectáreas.

El Cuadro 13 del Apéndice Estadístico muestra que, en cuanto al destino presunto de los fondos, un 4.5 por ciento de los agricultores tomaron prestado para cultivos anuales y un 2.2 por ciento lo hizo para cultivos permanentes. La proporción que se endeudó para ganado fue un 0.8 por ciento, mientras que un 0.2 por ciento tomó prestado para equipo y otro 0.2 por ciento lo hizo para obras de infraestructura.

## **G. Encuestas regionales: metodología**

El tercer elemento de la metodología consistió en llevar adelante tres encuestas regionales de productores agropecuarios y de sus acreedores. Se espera que este componente sea el que contribuya una mayor adicionalidad en cuanto a conocimiento de la problemática bajo estudio. En particular, con estas encuestas se intentó lograr un mejor entendimiento de la importancia relativa y de la manera de operar de los agentes financieros no formales en las zonas rurales de Honduras.

La disponibilidad limitada de recursos para poner en práctica las encuestas hizo necesario reducir su alcance. Una encuesta de hogares rurales, lo que hubiera sido ideal, hubiera requerido un tamaño de muestra mayor y un esfuerzo de trabajo de campo, a fin de obtener representatividad, más allá de lo que era posible con los recursos disponibles. Se decidió, entonces, llevar adelante una encuesta únicamente de productores, lo que dejó por fuera, entre otros, a los trabajadores asalariados sin explotación propia. Aun en este caso, ciertos límites adicionales al ámbito de la investigación fueron necesarios.

En primer lugar, si bien la población de las áreas rurales (que es clientela potencial para los intermediarios financieros) incluye tanto a productores agropecuarios como a productores no agropecuarios, se decidió entrevistar únicamente a productores agropecuarios. En parte esto se hizo con el fin de aprovechar el marco muestral ofrecido por el Censo Nacional Agropecuario, de reciente realización.

En parte esta restricción reflejó la necesidad de mantener el cuestionario dentro de niveles manejables, ya que la multiplicidad de actividades productivas no agropecuarias y de sus conexiones financieras hubiera requerido un cuestionario todavía más complejo, que acomodara muy diferentes modalidades de operación (industria, comercio, servicios). El financiamiento de la actividad agropecuaria constituye, en todo caso, la preocupación inmediata de las autoridades.

En segundo lugar, entre los productores agropecuarios se decidió incluir únicamente a los que cultivan hasta 50 manzanas. Entrevistas con productores más grandes tienden a ser mucho más complejas, a la vez que la probabilidad de acceso de estos productores al crédito formal es mayor y, en particular, el uso esperado del crédito informal menor. Además, con frecuencia sus explotaciones se encuentran ubicadas en más de un municipio o departamento, lo que complica la delimitación del ámbito geográfico de la encuesta.

En general, para este segmento de la población se esperaba un grado de acceso al crédito formal limitado. En promedio, un 5.6 por ciento de los productores con menos de 20 hectáreas manifestaron en el Censo haber tenido préstamos. Ese promedio es 6.1 por ciento en el caso de aquellos con explotaciones de menos de 50 hectáreas (cercano al promedio nacional de 6.7 por ciento) y es 22.1 por ciento para aquellos con más de 50 hectáreas (Cuadros 12 y 14b del Apéndice Estadístico).

Existe, en todo caso, una bien definida relación directa entre el tamaño de la explotación y la probabilidad de haber manifestado acceso al crédito (formal). Esta relación se mantiene para todos los departamentos del país, lo que sugiere que es independiente del tipo de cultivos. El acceso a las fuentes puramente informales (amigos y parientes, prestamistas e intermediarios) se espera, en cambio, que disminuya con aumentos en el tamaño de la explotación, al menos a partir de un cierto nivel.

En tercer lugar, en vista de la imposibilidad de una cobertura nacional, que permitiera hacer generalizaciones válidas para todo el país, la selección de las regiones donde se aplicó la encuesta buscó maximizar, más bien, la gama cubierta por ella de observaciones diferentes. Es decir, se intentó obtener información acerca de una amplia variedad de modalidades de producción y de financiamiento, con lo que se lograra documentar la multiplicidad de situaciones que se observan en los mercados financieros no formales. Por este motivo, se trató de seleccionar regiones que representen una amplia variedad en cuanto a los cultivos observados, el tipo de productores y el grado de acceso a intermediarios financieros, como se reporta más adelante.

El sujeto de las encuestas fue, entonces, un productor agropecuario, con una explotación no mayor a 50 manzanas, en alguna de las tres zonas seleccionadas. Productores agropecuarios son personas naturales o jurídicas que tienen la responsabilidad y el control administrativo, técnico y económico de la explotación. Una explotación es toda extensión de tierra utilizada total o parcialmente en actividades agrícolas y ganaderas, compuesta por uno o más terrenos, manejados bajo una administración única. En todo caso se buscó entrevistar al jefe de la explotación, a saber, la persona que toma las decisiones principales acerca de la utilización de los recursos disponibles.

Es importante reconocer que la población bajo estudio está definida por productores de localidades rurales ubicadas en tres dominios independientes (las regiones seleccionadas). Con la selección de las muestras se buscó lograr representatividad para cada región en particular, únicamente. Con este propósito se escogieron tres regiones, una en cada uno de los departamentos de Yoro, Ocotepeque y El Paraíso.

La primera localidad seleccionada correspondió al municipio de El Paraíso y parte del municipio de Danlí en la región Sur-Oriental. La segunda localidad seleccionada está ubicada en la región Occidental y abarca los municipios de Sesentí, San Marcos, La Labor y San Francisco, todos en el departamento de Ocotepeque. Finalmente, la tercera localidad está ubicada en la región Norte y comprende municipios de Morazán, Negrito y El Progreso, en el departamento de Yoro. La ubicación de estas localidades puede ser apreciada en el mapa adjunto que se encuentra al final del Apéndice Estadístico.

Para identificar a los productores a ser entrevistados, se utilizó como marco muestral (universo) el registro de productores disponible en la Dirección del Censo Nacional Agropecuario. Estos productores están agrupados en 2,967 segmentos censales. Para obtener la muestra se utilizó un procedimiento en dos etapas. En una primera etapa se seleccionaron, al azar, segmentos dentro de cada región seleccionada, en los tres departamentos mencionados. La primera localidad seleccionada está conformada por 16 segmentos censales en el municipio de El Paraíso y cinco segmentos en el municipio de Danlí. La segunda localidad comprende ocho segmentos censales en Sesentí, cinco en La Labor, cinco en San Francisco y cinco en San Marcos, en Ocotepeque. La tercera comprende seis segmentos del municipio de El Progreso, 12 de Morazán y seis de Negrito, en Yoro. En estas localidades, al azar se seleccionaron seis segmentos en cada región. El Cuadro 14a en el Apéndice Estadístico presenta la lista de los segmentos, aldeas y caseríos donde tuvo lugar la encuesta, con los números de productores en cada uno y el número de entrevistas realizadas.

En una segunda etapa se seleccionaron, nuevamente al azar, productores dentro de los segmentos previamente identificados. Esto se puede lograr de dos maneras. Una es seleccionando los nombres y direcciones directamente del registro, lo que resulta muy caro, dada la dispersión de los productores, pero permite una estratificación de la muestra. Otra manera de construir la muestra es seleccionando al azar una explotación en el mapa correspondiente (de acuerdo con la cartografía del censo) y procediendo secuencialmente (cada cierto número de explotaciones) a lo largo de un camino u otra vía de comunicación, hasta completar el número deseado de entrevistas en ese segmento. Este procedimiento permite ahorros en tiempo y costos de transporte y por lo tanto fue el finalmente utilizado.

Para cada segmento se obtuvo un listado de los productores y se estableció la meta de entrevistar unos 20 por segmento. Así, el tamaño de la muestra refleja el número de entrevistas que eran factibles con los recursos disponibles. Al final se lograron 361 entrevistas válidas.

La encuesta de productores permite saber, en la medida en que los deudores los conozcan, cuáles son los términos y condiciones de los contratos de préstamo con cada tipo de fuente, lo que permite hacer una comparación de las fuentes formales con las no formales.

Las respuestas de los productores no permiten identificar, sin embargo, cuáles son los procedimientos y estrategias que los prestamistas usan para hacerle frente a los problemas de riesgo, información asimétrica e incumplimiento de contratos propios de los mercados financieros. Para esto se necesita obtener información sobre los acreedores.

Con el fin de obtener esta doble visión, desde el lado de la demanda y el lado de la oferta de préstamos, se procedió en dos pasos. En el primer paso se obtuvo información sobre los productores de una localidad y, cuando éstos eran deudores, sobre sus transacciones financieras, así como sobre la identidad de sus fuentes de crédito. Con base en la lista de nombres de personas, establecimientos e intermediarios resultante, en un segundo paso se hicieron entrevistas con los acreedores.<sup>4</sup>

Mientras que la encuesta de productores responde al diseño muestral directo descrito en párrafos anteriores, la encuesta de acreedores resultó indirectamente, gracias a la información suministrada por los primeros. Esta información fue complementada con otros informantes en la localidad. Por no conocerse el universo de los acreedores, resulta imposible construir un marco muestral apropiado, pero este sistema en dos pasos permite superar esa limitación, enriqueciendo significativamente la investigación.

Si bien el cuestionario para la encuesta de productores tiene un cuerpo sistemático y muy pocas preguntas abiertas, a fin de evitar las interpretaciones subjetivas de los encuestadores, el cuestionario para los acreedores difiere según el caso y descansa en una lista de temas con preguntas bastante abiertas, a fin de obtener información sobre la modalidad de operación de muy distintas fuentes. En una tercera etapa, organizaciones mayores que nutren de fondos prestables a los acreedores entrevistados fueron objeto de una investigación adicional (Rucks).

Las entrevistas se llevaron a cabo en los meses de enero y febrero de 1995. Seis encuestadores hondureños llevaron a cabo la investigación, tras un entrenamiento riguroso y bajo la supervisión de José Isaac Torrico. Los entrevistadores encontraron a la población dispuesta a proporcionar la información y no enfrentaron mayores problemas en la ejecución del trabajo de campo.

El trabajo de campo culminó exitosamente con 361 entrevistas válidas. Estas fueron obtenidas en 42 aldeas y 99 caseríos, en las regiones preseleccionadas. En el caso de El Paraíso, la muestra obtenida representó el 14.8 por ciento de las explotaciones de los segmentos incluidos. Este porcentaje fue 16.7 por ciento en Ocotepeque y 12.4 por ciento en Yoro. En total, la encuesta entrevistó al 14.5 por ciento de los agricultores de las regiones seleccionadas. Esta es una proporción elevada para este tipo de encuestas y crea confianza en la representatividad de los resultados presentados en este documento (Cuadro 14a del Apéndice Estadístico).

---

4 Los resultados de las entrevistas con los acreedores se reportan en otro documento.

## **H. Descripción de las regiones**

Los cuadros 15, 16 y 17 del Apéndice Estadístico presentan información general sobre las regiones estudiadas, en cada uno de los tres departamentos.

Los municipios seleccionados en Danlí se especializan en la producción de maíz, arroz, frijol y tabaco, así como en la ganadería. Existen plantas procesadoras de tabaco y empacadora de carne. En El Paraíso se cultiva predominantemente, además, el café y existe producción de cítricos. El grado de alfabetismo en la región está entre 30 y 35 por ciento de la población.

Los municipios seleccionados en el departamento de Ocotepeque cultivan café, maíz, frijol, papa, hortalizas y tienen algunas actividades de artesanía y minería. Es, en general, una región dinámica. El nivel de alfabetismo oscila entre 35 y 45 por ciento de la población.

Los municipios seleccionados en Morazán y El Negrito cultivan café, maíz y frijol y se dedican a la ganadería. En El Progreso hay caña de azúcar, bananos, palma, sorgo, además de los granos básicos (arroz, maíz y frijol) y actividades ganaderas. Existen procesadoras de arroz y beneficios de café.

El Cuadro 18 del Apéndice Estadístico presenta los flujos de crédito agropecuario de fuentes institucionales en las tres regiones estudiadas. En general, los montos disponibles son limitados. En Ocotepeque, las OPDs y las cooperativas de ahorro y crédito tienen una presencia mayor que en las otras regiones. El Cuadro 19 del Apéndice Estadístico muestra el número de oficinas de intermediarios financieros en las zonas estudiadas. Los bancos comerciales y BANADESA están concentrados en El Paraíso y Danlí (a hora y media por carretera de Tegucigalpa), que son centros urbanos con alto grado de crecimiento. En Danlí hay nueve agencias de bancos comerciales y una agencia de BANADESA. La concentración de bancos también se observa en El Progreso, a tres horas por carretera de Tegucigalpa y a media hora de San Pedro de Sula. Ahí se encuentran 13 oficinas de bancos comerciales, BANADESA y tres asociaciones de ahorro y préstamo.

Es importante notar que, aunque Ocotepeque es el departamento, entre los tres, con menor expansión de la infraestructura bancaria, ahí se encuentra el mayor número de agricultores con crédito. Esto es reflejo de la rentabilidad de estas actividades (e.g., papas y hortalizas). Prominente es la influencia de dos OPDs: Hermandad de Honduras y la Agencia de Desarrollo para el Valle de Sesentí. Además, operan dos cooperativas de ahorro y crédito, una en Ocotepeque y otra en San Marcos, cuyos socios son mayoritariamente agricultores.

## **I. Encuestas regionales y el Censo**

Los tres departamentos donde se llevaron a cabo las entrevistas mostraron niveles de acceso al crédito (formal), según el Censo Agropecuario, superiores al promedio para el país. En efecto, esas proporciones fueron 7.1 por ciento para Yoro, 9.0 por ciento para El Paraíso y 14.7 por ciento para Ocotepeque, el nivel más alto entre todos los departamentos (Cuadros 11 y 14b del Apéndice Estadístico).

Esto permite suponer que el panorama que se refleje en los resultados de las encuestas mostrará una visión "optimista" de la situación en Honduras, ya que en otros departamentos aparentemente el grado de acceso al crédito es todavía menor que el reflejado en esta investigación.

La relación directa entre tamaño de la explotación y acceso al crédito (formal) según los datos del Censo se presenta en cada uno de los tres departamentos (ver Cuadro 14b del Apéndice Estadístico). En Yoro el porcentaje de acceso aumenta de 1.9 por ciento para explotaciones de menos de una hectárea, hasta 34.3 por ciento, para explotaciones de 200 a 500 hectáreas y luego disminuye. En El Paraíso este rango va desde 2.5 por ciento (para aquellos con menos de una hectárea) hasta 50 por ciento, para aquellos con más de 2.500 hectáreas. Las explotaciones son, en general, más pequeñas en Ocotepeque. Sin embargo, en este último departamento, el rango del porcentaje de acceso va de 8.7 por ciento para explotaciones de menos de una hectárea (cuatro veces más que en los otros dos, posiblemente en reflejo del tipo de cultivos), hasta 28.6 por ciento, para aquellas entre 200 y 500 hectáreas. No existen en este departamento explotaciones de tamaño mayor a éste. Como se verá, los niveles de acceso al crédito institucional encontrados por las encuestas son muy semejantes a los reportados por el Censo. Esto valida, en alguna manera, los resultados de las encuestas.



---

## SECCION V

### ENCUESTA DE PRODUCTORES: RESULTADOS

---

#### A. Encuestas regionales de productores

Con el propósito de conocer mejor las fuentes de crédito utilizadas por productores agropecuarios con explotaciones menores de 50 manzanas, a inicios de 1995 se llevó a cabo una encuesta en tres regiones del país, escogidas con el fin de reflejar bastante diversidad en cuanto a las modalidades de financiamiento observadas. Una muestra total de 361 unidades de producción agropecuaria fueron entrevistadas, para obtener información sobre sus actividades productivas y financieras. El Cuadro 14a del Apéndice Estadístico muestra el número de aldeas y caseríos cubiertos por el trabajo de campo. Los resultados se reportan en este capítulo.<sup>1</sup>

Los datos son representativos únicamente para cada una de las tres regiones estudiadas, en vista de que las muestras fueron obtenidas independientemente para cada región. Por lo tanto, cuando se utilizan datos consolidados para las tres regiones, a fin de facilitar la presentación y sintetizar resultados, la interpretación debe hacerse con cautela. En este sentido, la información para cada región por separado es más confiable.

La interpretación de la información debe tener presente, además, que las transacciones financieras observadas reflejan la conjunción de fuerzas de oferta y de demanda. Los montos, términos y condiciones son resultado de estas fuerzas en el mercado y las observaciones *ex post* no permiten derivar con facilidad las demandas y ofertas deseadas (*ex ante*). Esto se conoce como el problema de identificación, que no se resuelve aquí. Más bien, los datos presentados representan, en este sentido, un concepto mixto de "acceso" (resultado obtenido en el mercado como consecuencia de determinantes de todo tipo). Es decir, lo que se reporta es el resultado final de la interacción de demandantes y oferentes.

Es importante reconocer, además, que tener acceso al crédito es esencialmente una potencialidad, en el sentido de que no todos los que califican para recibir préstamos necesariamente desean endeudarse todo el tiempo. Tener crédito es tener abierta la posibilidad de conseguir un préstamo, en caso de que fuese necesario. En un año determinado, no todos los que tienen "crédito" en este sentido reciben préstamos (pues no los buscan). Lo que aquí se mide, sin embargo, es el acceso a "préstamos" en el año bajo estudio (del 1 de enero al 31 de diciembre de 1994). Para superar las dificultades de medición que esto implica, también se preguntó acerca del acceso a préstamos en los cinco años anteriores. Esto permite obtener una visión de mediano plazo sobre el grado de acceso al crédito, aunque es posible que algunos que en un momento lo tuvieron (fueron sujetos de crédito), lo hayan perdido.

---

1 Los datos de los cuestionarios fueron procesados por Pedro Pablo Sandino y José Salomón Perdomo en PRODEPAH y los análisis econométricos fueron ejecutados por Verónica de Allende y Mario Villalpando, en Ohio State University.

## **B. Perfil del productor en la muestra**

El Cuadro 20 en el Apéndice Estadístico muestra que los productores entrevistados tienen las siguientes características:

- (1) Se trata de productores individuales. Un 93 por ciento de los entrevistados indicó que labora la tierra individualmente. Esta proporción fue 98 por ciento en El Paraíso, 91 por ciento en Ocotepeque y 90 por ciento en Yoro. Los préstamos que se obtienen son, también, a título individual en la gran mayoría de los casos.
- (2) En su mayoría el productor (jefe del hogar-empresa rural) es un varón. Un 91 por ciento de los entrevistados son varones. Sólo en El Paraíso se encontró una proporción mayor de mujeres al frente de explotaciones agropecuarias (16.5 por ciento). En los otros dos departamentos la proporción fue menor al cinco por ciento.
- (3) Los productores entrevistados, aquellos que atienden explotaciones en el campo, tienden a ser comparativamente viejos. La edad promedio en la muestra fue 47 años y la mediana fue 44 años. Los productores más viejos son los de El Paraíso (50 años) y los más jóvenes los de Ocotepeque (42 años).
- (4) Como es típico de los hogares rurales en Honduras, el tamaño promedio es de 6.5 miembros, con una mediana de seis miembros. Sólo una cuarta parte de los hogares tenían hasta cuatro miembros, la mitad están entre cuatro y ocho miembros y menos de una cuarta parte tienen más de ocho miembros.
- (5) Aunque, por selección, estos productores trabajan en labores agropecuarias, un 41 por ciento reportó tener también actividades no agropecuarias. Este porcentaje no llega al 40 por ciento en El Paraíso, pero supera 50 por ciento en Yoro. Esto significa que las demandas por servicios financieros van a ser complejas, en reflejo de las actividades múltiples y diversificadas del hogar-empresa.
- (6) Además, un 30 por ciento indicó que algún miembro del hogar trabaja como asalariado fuera de la finca. Esto es particularmente cierto en El Paraíso, donde en más de la mitad de los hogares hay asalariados y menos frecuente en los otros dos departamentos, donde la proporción es menor a una quinta parte.
- (7) Alrededor de dos terceras partes (64 por ciento) de los entrevistados manifestó poder leer y escribir un mensaje sencillo. Esta capacidad es ligeramente superior en Ocotepeque e inferior en Yoro.
- (8) En general se trata, en todo caso, de productores con poca educación. Más de una tercera parte nunca asistió a la escuela. Esto es más cierto en Yoro (42 por ciento) y menos cierto en Ocotepeque (22 por ciento). Cuando existe alguna escolaridad, ésta es poca. Alrededor de la mitad de los entrevistados no llegaron a completar la primaria. Esto significa que un 88 por ciento tiene algo de educación primaria o ninguna.

Sólo un 10 por ciento de los entrevistados completaron la primaria, además del 1.6 por ciento que continuó hacia la secundaria y la educación superior. Esta falta de educación más allá de la primaria es observada en las tres regiones. Es probable que miembros del hogar con esos niveles de educación hayan migrado a las áreas urbanas.

- (9) Un 89 por ciento manifiesta ser dueño de su casa de habitación, con pocas variaciones entre regiones. Dada su aversión al riesgo y las deficiencias de la legislación hondureña, este activo no constituye, sin embargo, una garantía potencial para aumentar la capacidad de endeudamiento.
- (10) El acceso a los servicios públicos en general es tan limitado como el acceso al crédito formal. Sólo un 11 por ciento cuentan con electricidad y ninguno de los entrevistados tiene teléfono. Un 79 por ciento tiene acceso a agua potable, aunque esta proporción es marcadamente menor en El Paraíso (69 por ciento).
- (11) En parte como consecuencia del diseño de la muestra, que abarcó regiones relativamente desarrolladas, el acceso a la infraestructura es razonable. Un 92 por ciento tienen una escuela a menos de dos kilómetros de su casa. En promedio, la distancia es 1.1 kilómetros. La carretera se encuentra a 9.4 kilómetros y un 89 por ciento están ubicados a menos de 20 kilómetros de la carretera. En algunos casos, sin embargo, los caminos están en malas condiciones. La distancia hasta la aldea más cercana es 2.3 kilómetros en promedio y un 93 por ciento se encuentra a menos de cinco kilómetros de esa aldea.
- (12) La distancia al banco puede servir para representar los costos de transacciones implícitos en transacciones financieras institucionales. La distancia promedio a la oficina de un banco más cercana fue 12.5 kilómetros. Esta no es una distancia despreciable. Un 85 por ciento manifestaron encontrarse a menos de 20 kilómetros del banco. Los que se encuentran a distancias mayores sin duda incurrirían en costos de transacciones bastante elevados al tratar con estas fuentes de crédito. Las diferencias entre regiones son importantes. La distancia promedio al banco es nueve kilómetros en el caso de Yoro y 14.5 kilómetros en el caso de El Paraíso. Es importante recordar que estas cifras representan localidades escogidas para la encuesta, no todo el país, donde las situaciones pueden ser menos favorables.
- (13) Como era de esperarse, las explotaciones tienden a ser muy pequeñas. Si bien el promedio es 6.8 manzanas, la mediana es tres manzanas. El promedio tiende a ser algo mayor en Ocotepeque (7.5 manzanas), pero ahí es donde precisamente la mediana es menor (2.5 manzanas).
- (14) Estos tamaños de explotación se reflejan en su distribución. Poco más de una tercera parte (34.6 por ciento) son explotaciones de menos de dos manzanas. Otra tercera parte (35.2 por ciento) son explotaciones entre dos y cinco manzanas. Sólo un 9.1 por ciento son explotaciones mayores a 15 manzanas (e inferiores a 50 manzanas, dado el diseño de la muestra). En Ocotepeque existe una concentración de pequeñas explotaciones. Casi la mitad (47.5 por ciento) tienen menos de dos manzanas. En Yoro, en cambio, sólo una cuarta parte (25.8 por ciento) son tan pequeñas.

Cuando se toman las explotaciones de menos de 10 manzanas, las tres regiones son muy parecidas. En todos los casos, la proporción está cerca del 85 por ciento.

- (15) Dos terceras partes (65.3 por ciento) manifestaron ser dueños de su propiedad. El tamaño promedio de la propiedad es 6.9 manzanas. Un 10 por ciento trabajan tierras nacionales, en explotaciones de 6.2 manzanas en promedio. Un 16 por ciento arriendan tierra (2.1 manzanas en promedio), a la vez que menos del dos por ciento da tierras en arrendamiento (5.3 manzanas). Si bien la mayoría califican su tenencia como propiedad propia, el marco legal correspondiente no les permite utilizar este activo ágilmente en mercados financieros institucionales.
- (16) El nivel de tecnología utilizado es moderado. Un 77 por ciento indicó que aplica fertilizantes y un 68 por ciento usa insecticidas. Sin embargo, sólo una cuarta parte usa semilla mejorada (27 por ciento) o tractor y maquinaria agrícola (27 por ciento). Apenas un 18 por ciento manifestó emplear prácticas de conservación del suelo y sólo un 10 por ciento utiliza riego.
- (17) Una tercera parte (35.5 por ciento) emplea trabajadores remunerados en algún momento, además de la mano de obra familiar. Esto es particularmente cierto en El Paraíso (45 por ciento) y menos el caso en Yoro (24 por ciento). En promedio, las fincas dan ocupación a 4.2 personas.
- (18) En su gran mayoría, se trata de productores de granos básicos. Un 83 por ciento cultiva maíz y un 52 por ciento cultiva frijol. Hortalizas y frutas y otros cultivos anuales impulsados por la reforma estructural apenas empiezan a aparecer. La muestra contiene, además, un 50 por ciento de productores de café, quienes usualmente tienen acceso a una gama de opciones financieras más amplias, en función de las estructuras de comercialización de este producto de exportación. Bananos y plátanos también son importantes.
- (19) Una cuarta parte (26 por ciento) posee algún ganado vacuno: un promedio de 7.5 cabezas. Los cerdos también son populares (22 por ciento), con un promedio de 2.2 animales. Una elevada proporción (82 por ciento) posee también algunas aves. Es muy probable que estos animales jueguen un papel importante como activos semi-líquidos para hacerle frente a contingencias.
- (20) En efecto, un 57 por ciento de los productores entrevistados indicaron que utilizaban animales domésticos como instrumento para conservar sus ahorros (Cuadro 35 en el Apéndice Estadístico). En Ocotepeque, este uso fue reportado por el 62 por ciento de los productores. Casi la mitad (48 por ciento) mantiene efectivo en la casa ("dinero debajo del colchón") para hacerle frente a las necesidades de liquidez en sus actividades de producción y consumo y para mantener reservas de precaución. Otro instrumento usado con frecuencia para estos propósitos son los inventarios de granos. Un 59 por ciento de los entrevistados mantiene estos *stocks* de granos como instrumento para la acumulación de reservas. Estos porcentajes elevados demuestran que existe una demanda en las áreas rurales por activos que puedan servir como depósitos de valor.

Con frecuencia esta demanda queda insatisfecha o es cubierta de maneras socialmente poco rentables (como la posesión de animales) y esto sugiere posibilidades interesantes para la captación de depósitos.

- (21) Una proporción pequeña utiliza activos financieros para estos fines. Sólo un 11.6 por ciento mantiene alguna cuenta en un banco y un 5.8 por ciento (lo que podría incluir algunos de los mismos productores) deposita en una cooperativa. Sin duda, esta baja proporción de productores con tenencias de activos financieros no refleja una demanda limitada. Más bien, es resultado de la falta de interés en movilizar el ahorro rural. Esto es lamentable, pues facilidades seguras y flexibles para depositar representan uno de los servicios más valiosos que un sistema financiero puede ofrecer en las áreas rurales.

Un conocedor de Honduras y, en particular, de las regiones estudiadas reconocerá de inmediato que estas características del perfil del productor entrevistado son típicas del país y que representan una clientela de interés para las autoridades. La encuesta reveló la medida en que estos productores tienen acceso a diferentes tipos de fuentes de crédito.

### C. Acceso al crédito en 1994

Para los propósitos de este estudio, el acceso al crédito se define como la participación en transacciones financieras en las que:

- (1) se entra en un acuerdo sobre montos de dinero recibidos en el presente, contra una promesa de pago en el futuro (préstamos);
- (2) se compran bienes o servicios en el presente, contra una promesa de pago en el futuro (compras a crédito), o
- (3) se reciben sumas de dinero en pago anticipado de cosechas o de bienes que se entregarán en el futuro (adelantos).

Cuando un hogar-empresa participa en alguna de estas clases de transacciones, aquí se afirma que es un "deudor." Un "no deudor" se define, en contraste, como aquella unidad económica que no participa en ninguna transacción de esta naturaleza. Es decir, se trata de un productor cuya actividad es exclusivamente autofinanciada. Este criterio se aplica, ya sea al año bajo estudio (1994) o a un período de cinco años (1990-94).

Desde esta perspectiva, la encuesta encontró, para las tres regiones consolidadas, 233 deudores y 128 no deudores (Cuadro 21 del Apéndice Estadístico). Es decir, un poco más de una tercera parte (35.5 por ciento) de los productores entrevistados utilizaron únicamente sus fondos propios en sus actividades y no compraron a crédito ni recibieron adelantos, ya sea porque no demandaron o porque no lograron obtener acceso a fondos prestados. El resto (algo menos de dos terceras partes) de los productores utilizaron alguna fuente de crédito formal o informal, en el transcurso de 1994.

Las diferencias regionales observadas en cuanto al acceso al crédito son importantes. En Yoro, más de la mitad de los productores en la muestra son no deudores (52 por ciento). Esto es casi el doble de lo observado en las otras dos regiones, donde los no deudores representaron 29 por ciento (El Paraíso) y 26 por ciento (Ocotepeque) del total (Cuadro 21 del Apéndice Estadístico).

Sin proceder a mayor estudio, es difícil explicar estas diferencias regionales. Parte de la explicación puede encontrarse en diferencias en el conjunto de oportunidades productivas al alcance de pequeños productores. En ausencia de esas oportunidades, los productores no querrán (ni deben) endeudarse y, por las mismas razones, tendrán menos capacidad de pago y, por lo tanto, más dificultad en ser sujetos de crédito. Sin embargo, el acceso limitado puede simplemente reflejar deficiencias de la oferta y la ausencia de una infraestructura financiera adecuada.

Quienes tienen acceso, pueden lograrlo con relación a más de una fuente. Para la muestra consolidada, cada deudor obtuvo en promedio 1.3 préstamos durante 1994. Esta multiplicidad de préstamos puede reflejar tanto racionamiento seguido de una segunda fuente, como la variedad de demandas de crédito del hogar-empresa. La proporción es muy uniforme en las tres regiones (Cuadro 21 del Apéndice Estadístico).

#### **D. Acceso al crédito en 1990-94**

Como se indicó, no hay ninguna razón para suponer que un productor deba endeudarse todos los años. Así, muchos que son sujetos de crédito pueden optar por no solicitar préstamos en un año determinado. Este tema se enfrentó en la encuesta de dos maneras. Una forma fue buscando información acerca de la actividad de endeudamiento del productor en un periodo de cinco años (1990-94). La otra fue preguntando acerca de las razones por las que no se obtuvieron préstamos en 1994.

Desde esta perspectiva histórica, la encuesta identificó a 251 deudores y 110 no deudores. Es decir, un poco menos de una tercera parte (30.5 por ciento) de los productores entrevistados utilizaron únicamente sus fondos propios, no compraron a crédito ni recibieron adelantos durante el período de cinco años. El resto utilizaron alguna fuente de crédito en algún momento en ese período (Cuadro 22 del Apéndice Estadístico).

Las diferencias regionales en cuanto al acceso al crédito observadas en 1994 se mantienen en esta perspectiva histórica. En Yoro, 44 por ciento de los productores no habían sido deudores en ninguno de los cinco años. Esto es más del doble de lo observado en Ocotepeque (20 por ciento) y superior al caso de El Paraíso (27.3 por ciento). Un 86 por ciento de los que no fueron deudores en 1994 tampoco lo habían sido en los cuatro años anteriores. Este porcentaje fue alto en El Paraíso (94 por ciento) y en Yoro (85 por ciento); en Ocotepeque, sin embargo, sólo un 77 por ciento de quienes no fueron deudores en 1994 no lo habían sido antes tampoco. Esto sugiere un mayor disponibilidad de fuentes de crédito, a lo largo del tiempo, en esta región, las que fueron aprovechadas en el pasado pero no en 1994 por algunos agricultores.

Quienes tuvieron acceso en algún momento en el período de cinco años, recurrieron, en promedio a 1.47 fuentes, comparado con 1.3 préstamos durante 1994. La proporción es algo menor en El Paraíso que en las otras regiones (Cuadro 22 del Apéndice Estadístico).

#### **E. Solicitudes rechazadas y no demanda**

La falta de acceso al crédito puede ser explicada tanto por razones de oferta como por razones de demanda. El cuestionario incluyó preguntas que intentaron separar a los no deudores entre aquellos que no demandaron (sin que se pueda saber si hubieran tenido éxito en sus gestiones, de haberlas hecho) y aquellos que sí demandaron préstamos, pero cuyas solicitudes fueron rechazadas.

Esto permite estimar que 115 productores no demandaron crédito del todo (32 por ciento). Esta proporción fue particularmente elevada en Yoro (49 por ciento) y mucho menor en Ocotepeque (19 por ciento). En alguna medida, estas diferencias pueden ser reflejo de oportunidades productivas para pequeños agricultores menos atractivas en Yoro que en Ocotepeque (Cuadro 23 del Apéndice Estadístico).

Los agricultores son particularmente aversos a aumentar sus riesgos endeudándose. En efecto, un 14 por ciento (50 productores) no demandó crédito porque no le gusta hacerlo del todo. De estos, 21 se encuentran en Yoro. Un grupo de 18 manifestó que no demanda porque posee recursos propios suficientes. Curiosamente, éstos también están concentrados en Yoro.

Otros productores, más bien, deciden no demandar porque encuentran que los requisitos que se exigen son demasiados. En alguna medida éstos representan rechazos implícitos (*self-selection*). La proporción que pensó que no serían aprobados o no se siente a gusto con las instituciones de crédito fue del 7.7 por ciento (Cuadro 23 del Apéndice Estadístico).

Un total de 48 solicitantes fueron rechazados (13 por ciento de los productores). La razón más frecuente fue falta de garantías. Los rechazos fueron menos frecuentes en Yoro (5.8 por ciento de los productores). Esto refleja, posiblemente, una menor demanda en esa zona.

#### **F. Multiplicidad de fuentes de préstamos**

El grado de acceso a préstamos por parte de diferentes tipos de productores varía mucho según el tipo de fuente a que presenten su solicitud. Por una parte, existe una tendencia a que ciertos tipos de hogares-empresas obtengan los fondos de ciertos tipos de fuentes y otras clases de productores los obtengan de otros tipos de acreedores. Es decir, usualmente se observan "emparejamientos" (*matching*) más o menos predecibles entre deudores y acreedores. Por ejemplo, es típico que los productores grandes de productos comerciables obtengan préstamos de los bancos, mientras que productores pequeños de subsistencia los obtengan de fuentes informales. Estos emparejamientos reflejan los requerimientos de las tecnologías de crédito utilizadas y tienden a mantenerse a lo largo del tiempo.

Así, los préstamos bancarios requieren evidencia documentada (estados financieros, planes de inversión, estudios de factibilidad) y garantías formales que sólo los productores grandes pueden aportar. Los intermediarios informales descansan, en cambio, en el conocimiento personal y la vigilancia directa del deudor. Al banco, esta tecnología le resulta costosa, en vista de los problemas de agencia discutidos en la Sección II.

Para el prestamista informal, a su vez, los requisitos típicos del banco son innecesarios, pues él posee ventajas de información que le permiten hacer una mejor apreciación de la probabilidad de que el préstamo no sea pagado. A este prestamista lo que le interesa es crear incentivos para que el deudor que puede, pague y el que no puede, llegue a un arreglo para pagar en el futuro. Un incentivo importante es la permanencia y confiabilidad de la fuente de crédito.

Una vez que el deudor ha demostrado su capacidad de pago, le resultará atractivo mantener una relación con el mismo acreedor, a fin de reducir sus costos de transacciones. El prestamista también se va a sentir inclinado a prestarle a clientes viejos, a quienes ya conoce bien. Se desarrollan así contratos implícitos entre parejas de acreedores y deudores, en relaciones que se mantienen por largo tiempo y que son convenientes para ambos. Esta "lealtad" a la relación entre el acreedor y el cliente explica por qué muchas veces los clientes marginales están renuentes a abandonar una fuente informal, por una fuente formal que, aunque más barata, no ofrece esta garantía de permanencia.

Por otra parte, es indudable que las exigencias de ciertos tipos de acreedores (e.g, los bancos), al requerirle a los solicitantes demostración de su condición de sujetos de crédito, son mayores que las demandadas por otros tipos de acreedores institucionales o comerciales. Por eso, un acreedor semiformal posiblemente no tendría inconveniente en prestarle a un cliente de un banco privado. De hecho, con alguna frecuencia los productores obtienen fondos de más de una fuente (un banco y una cooperativa, por ejemplo). En vista de esta situación, resulta posible establecer una jerarquía de deudores, según el grado de formalidad de las fuentes a que tienen acceso.

El anterior es un concepto de penetración del mercado financiero, basado en el supuesto de que quien es sujeto de crédito según las exigencias de un banco, también lo sería para otro intermediario menos exigente. En cambio, quien obtiene fondos de amigos y parientes, no necesariamente puede lograr convencer a un banco que le preste. Este esquema se desarrolla en el Cuadro 24 del Apéndice Estadístico.

En la presentación de la información se utiliza la clasificación desarrollada en la Sección IV, según el grado de formalidad de la fuente y las exigencias de los requisitos que se le piden al deudor. Conforme a esta clasificación, las fuentes de crédito pueden ser:

- (1) Fuentes institucionales:
  - (1a) institucionales bancarias e
  - (1b) instituciones no bancarias.



- (2) Fuentes comerciales:
  - (2a) compradores de productos y
  - (2b) vendedores de insumos.
- (3) Fuentes informales:
  - (3a) prestamistas con motivo de lucro y
  - (3b) amigos y parientes.

#### **G. Jerarquía de fuentes de crédito en 1994**

En vista de que los productores pueden tener acceso a diferentes tipos de fuentes simultáneamente, es necesario clasificarlos en grupos caracterizados por distintas combinaciones de las fuentes a que acuden. Las distintas combinaciones están ordenadas de acuerdo con los criterios de jerarquía implícitos en el concepto de penetración del mercado ya definido.

La información obtenida de la encuesta permite hacer las siguientes observaciones para 1994 (Cuadros 24, 25, 26 y 27, así como 32 del Apéndice Estadístico):

- (1) Un número comparativamente pequeño de productores (18 de ellos) utilizó fondos de los bancos privados o de BANADESA exclusivamente (representando un 5 por ciento de la muestra).
- (2) Sin embargo, los clientes de los bancos suman 39 (y así representan 10.8 por ciento del total), ya que 21 productores que también recibieron préstamos de los bancos, los complementaron con crédito de otras fuentes. En particular, 11 clientes de los bancos hicieron compras a crédito o recibieron adelantos, además de recibir fondos bancarios. Estas cifras corroboran la dificultad que la población rural tiene para obtener los servicios de crédito de los bancos, públicos o privados (sólo uno de cada diez lo logró). Un porcentaje casi idéntico (11 por ciento) utilizó los servicios de depósito de los bancos.
- (3) Entre los clientes de los bancos, 18 productores (equivalentes a un 5 por ciento del total) lo eran de bancos comerciales privados y 24 eran clientes de BANADESA (6.6 por ciento). Esta última proporción corrobora la relativa poca cobertura de la población rural que el banco de desarrollo mantiene. Esta cobertura no es significativamente mayor que la de los bancos privados. Entre los clientes de BANADESA, tres recibieron préstamos de bancos privados también.
- (4) Los clientes de los bancos combinaron sus préstamos con fondos de todo tipo de otras fuentes. Entre ellos, 14 utilizaron dos tipos de fuente, seis utilizaron tres tipos de fuente y uno utilizó cuatro tipos de fuente.

- (5) Los clientes de los bancos privados se concentraron en El Paraíso, donde un 10 por ciento de los productores tuvo acceso a este tipo de fuente. Los clientes de BANADESA se concentraron en Ocotepeque, donde un 12.5 por ciento de los entrevistados tuvo préstamos de esta institución.
- (6) Un total de 47 productores (quienes representan 13 por ciento del total) utilizaron fuentes institucionales no bancarias. De estos, nueve están ya considerados entre los clientes de los bancos que también utilizaron otras fuentes, 16 utilizaron únicamente fuentes institucionales no bancarias y 22 utilizaron estas últimas fuentes en combinación con otras de menor jerarquía. Es decir, 38 productores pudieron penetrar hasta el mercado institucional (10.5 por ciento), pero no hasta los bancos. Este porcentaje refleja un grado de cobertura importante, pero también señala la magnitud de la tarea que queda por cumplirse.
- (7) Entre aquellos con acceso a fuentes institucionales no bancarias, 23 recibieron préstamos de cooperativas (6.4 por ciento), siendo el acceso a este tipo de fuente menor en El Paraíso que en las otras dos regiones. Así, las cooperativas han logrado una penetración en estas áreas rurales semejante a la de los bancos privados o a la de BANADESA.
- (8) Igualmente ocurre con las ONGs, que otorgaron préstamos a 24 productores en la muestra, para una proporción muy parecida a la de las fuentes anteriores (6.6 por ciento). La proporción es mayor en Ocotepeque (12 por ciento), donde las fuentes semiformales de crédito parecen estar más desarrolladas que en otras partes del país. La presencia de las ONGs es mucho menor en El Paraíso (2.5 por ciento de los productores de esa región).
- (9) En resumen de todo lo anterior, 77 productores (21.3 por ciento) lograron acceso a fuentes de crédito institucionales, ya sea bancarias o no bancarias, durante 1994.
- (10) En total, 93 productores (26 por ciento) utilizaron fuentes comerciales de crédito, para la compra de insumos o como adelantos contra ventas del producto. Entre éstos, 11 tenían también préstamos de bancos, 12 los habían recibido de instituciones no bancarias, 55 utilizaron únicamente este tipo de crédito y 15 lo complementaron con préstamos de fuentes informales.
- (11) Entre los clientes de fuentes comerciales, 39 productores obtuvieron crédito de proveedores (10.8 por ciento) y 65 recibieron adelantos de compradores (18 por ciento). La proporción con acceso a crédito de proveedores fue mayor en Ocotepeque (17 por ciento) y más baja en El Paraíso (5.8 por ciento). Los adelantos de compradores fueron importantes, en cambio, en esta última región (22 por ciento) y menos en Yoro (14 por ciento).
- (12) En definitiva, un 19 por ciento de los entrevistados logró financiarse en fuentes comerciales, pero no llegó hasta las institucionales.

- (13) Un total de 43 productores acudieron a los prestamistas con motivo de lucro (12 por ciento). Entre ellos, cuatro eran clientes de los bancos, ocho eran clientes de instituciones no bancarias, seis hacían compras a crédito, 19 recibieron préstamos únicamente de esta fuente y seis los complementaron con crédito de amigos y parientes. Sorprende el número de clientes de prestamistas que acuden a otras fuentes también.
- (14) En definitiva, un 6.9 por ciento de los productores logró obtener financiamiento de prestamistas, pero no pudo obtenerlo de fuentes con requisitos más demandantes.
- (15) Un total de 90 productores recibieron fondos de amigos y parientes (25 por ciento). Cinco de ellos eran clientes de los bancos, seis de instituciones no bancarias, 11 hacían compras a crédito, seis tenían préstamos informales y 62 de estos productores (17 por ciento del total) no tuvieron más acceso que a amigos y parientes.

#### **H. Jerarquía histórica de fuentes de crédito**

Como se observa en los Cuadros 28, 29, 30 y 31, así como el 33, la información obtenida de la encuesta permite hacer además las siguientes observaciones en relación con el período de cinco años (1990-94):

- (1) Un número comparativamente pequeño de productores (15 de ellos) utilizó fondos de los bancos privados o de BANADESA exclusivamente (representando un 4 por ciento de la muestra) durante todo el período.
- (2) Sin embargo, productores que fueron clientes de los bancos en algún momento en los cinco años suman 62 (y así representan 17 por ciento del total), ya que 47 productores también recibieron préstamos de otras fuentes, además de los bancos.
- (3) Entre los clientes de los bancos, 20 (equivalentes a un 5.5 por ciento del total) lo eran de bancos comerciales privados y 47 eran deudores de BANADESA (13 por ciento). Este último porcentaje refleja el impacto acumulado de la actividad crediticia de BANADESA, así como la reciente disminución en su cobertura. Entre los clientes de BANADESA, cinco recibieron préstamos de bancos privados también.
- (4) Los clientes de los bancos combinaron sus préstamos con fondos de todo tipo de otras fuentes, en algunos casos hasta cinco clases de ellas.
- (5) Históricamente, los clientes de los bancos se concentraron en Ocotepique, donde sobre todo la importancia de BANADESA fue mayor en el pasado (un 17.5 por ciento de los productores de esta región en algún momento recibieron préstamos del banco de desarrollo, aunque éste ya no es el caso).

- (6) Un total de 59 productores (que representan 16.3 por ciento del total) utilizaron fuentes institucionales no bancarias en ese período. De estos, 17 están ya considerados entre los clientes de los bancos que también utilizaron otras fuentes, 22 utilizaron únicamente fuentes institucionales no bancarias y 20 utilizaron estas últimas fuentes en combinación con otras de menor jerarquía. Es decir, 42 productores (11.6 por ciento) pudieron penetrar hasta el mercado institucional, pero no hasta los bancos durante esos cinco años.
- (7) Entre aquellos con acceso a fuentes institucionales no bancarias, 36 recibieron préstamos de cooperativas (10 por ciento), siendo el acceso a este tipo de fuente menor en El Paraíso que en las otras dos regiones.
- (8) Las ONGs otorgaron préstamos a 31 productores en la muestra (8.6 por ciento). Esta menor proporción refleja su actividad más reciente que la de las otras fuentes. La proporción es mayor en Ocotepeque (16.7 por ciento). La presencia de las ONGs es mucho menor en El Paraíso (2.5 por ciento de los productores de esa región).
- (9) En resumen de todo lo anterior, en total 104 productores (28.8 por ciento) lograron acceso a fuentes de crédito institucionales, ya sea bancarias o no bancarias, durante 1990-94.
- (10) En total, 107 productores (29.6 por ciento) utilizaron fuentes comerciales de crédito, para la compra de insumos o como adelantos contra ventas del producto. Entre éstos, 17 tenían también préstamos de bancos, 17 los habían recibido de instituciones no bancarias, 33 utilizaron únicamente este tipo de crédito y 29 lo complementaron con préstamos de fuentes informales.
- (11) Entre los clientes de fuentes comerciales, 50 productores obtuvieron crédito de proveedores (14 por ciento) y 78 recibieron adelantos de compradores (22 por ciento). La proporción con acceso a crédito de proveedores fue mayor en Ocotepeque (23 por ciento) y más baja en El Paraíso (8 por ciento). Los adelantos de compradores fueron importantes, en cambio, en esta última región (24 por ciento), posiblemente en reflejo del sistema de crédito para café y menos en Yoro (17 por ciento).
- (12) En definitiva, durante los cinco años un 17 por ciento de los entrevistados logró financiarse en fuentes comerciales, pero no llegó hasta las institucionales.
- (13) Un total de 51 productores acudieron a los prestamistas con motivo de lucro (14 por ciento). Entre ellos, 16 eran clientes de los bancos, cinco eran clientes de instituciones no bancarias, 10 hacían compras a crédito o recibían adelantos, 11 recibieron préstamos únicamente de esta fuente y nueve los complementaron con crédito de amigos y parientes. Sorprende el número de ellos que acude a otras fuentes. Es posible que los fondos del prestamista complementen recursos insuficientes de otras fuentes, cuando hay racionamiento, o sean utilizados para emergencias únicamente, mientras que las otras fuentes se usan regularmente.

- (14) En definitiva, un 5.5 por ciento de los productores logró obtener financiamiento de prestamistas, pero no pudo obtenerlo de fuentes más exigentes (y menos caras).
- (15) Un total de 125 productores recibieron fondos de amigos y parientes (35 por ciento). De ellos, 19 eran clientes de los bancos, 10 de instituciones no bancarias, 22 hacían compras a crédito, nueve tenían préstamos informales y 65 de estos productores (18 por ciento del total) no tuvieron más acceso que a amigos y parientes durante todo el período.

Se desprende de lo anterior que en 1994 hubo un acceso algo inferior al crédito, comparado con la experiencia histórica de los cinco años. Estos cambios globales modestos esconden cambios estructurales profundos. Se observa una pérdida de acceso bastante significativa en el caso de las fuentes institucionales, particularmente en Yoro y Ocotepeque. La principal razón es la contracción de la cobertura de BANADESA.

Se observa también, aunque en menor medida, un uso menos frecuente de las fuentes informales, sobre todo en Yoro y Ocotepeque. Esto no es de extrañar, ya que estas fuentes, sobre todo los amigos y parientes, son utilizadas esporádicamente, para atender emergencias o iniciar una actividad nueva. En alguna forma este retiro de las fuentes institucionales e informales se ha visto compensado por una mayor presencia relativa de las fuentes comerciales y semiformales.

## **I. Idiosincrasias regionales**

Las proporciones de agricultores que tienen acceso a diferentes tipos de fuentes de préstamos varían de manera significativa entre las tres regiones estudiadas. Si bien en todos los casos las fuentes informales son las más utilizadas, el porcentaje varía entre 23 por ciento en Yoro y 45 por ciento de los productores en El Paraíso. Ocotepeque (35 por ciento) ocupa una posición intermedia (Cuadros 32 y 33 del Apéndice Estadístico).

Las fuentes comerciales ocupan un segundo lugar en importancia en todas las regiones. El porcentaje varía, en este caso, entre 23 por ciento en Yoro y 32 por ciento en Ocotepeque. En Paraíso (26 por ciento) se da una situación intermedia. Las fuentes institucionales son las menos utilizadas en las tres regiones. Sin embargo, la proporción varía entre 18 por ciento en El Paraíso y 26 por ciento en Ocotepeque, con Yoro (20 por ciento) en una posición intermedia.

## **J. Importancia relativa de las fuentes de fondos**

En opinión de los agricultores entrevistados, los fondos propios son la fuente más importante de financiamiento de sus actividades productivas. Se les citó como la primera fuente en importancia en un 46 por ciento de los casos, seguida de lejos por fondos de amigos y parientes, utilizada como primera fuente en 13.5 por ciento de los casos (Cuadro 34 del Apéndice Estadístico). Los adelantos del comprador (10 por ciento) y fondos obtenidos con un prestamista (8 por ciento) son fuentes también citadas como la más importante.

Al enumerar la segunda fuente de fondos, según su importancia, los fondos propios ocupan de nuevo un lugar importante (28 por ciento) y lo mismo sucede con préstamos de amigos y parientes (19.4 por ciento). La importancia de los adelantos de compradores se pone de manifiesto aquí (14 por ciento). Además de los fondos propios, crédito de proveedores aparece como importante en el tercer lugar (9 por ciento).

La importancia marcada de los fondos propios en el financiamiento de la actividad productiva es una evidencia adicional acerca de la existencia de ahorros en las áreas rurales. Sin ellos, estos productores no podrían operar. La importancia de fondos de amigos y parientes también refleja ahorros acumulados por la familia extendida. Todos estos recursos podrían ser captados, mientras estén ociosos, por intermediarios financieros que los podrían utilizar para prestarlos a otros mientras tanto. A la vez, los productores tendrían acceso a valiosas facilidades para depositar.

El problema para los intermediarios locales en esta tarea resulta, sin embargo, de la estacionalidad de los flujos de fondos en la agricultura. Esta estacionalidad lleva a excesos de demanda de crédito en la época de siembra y a excesos de oferta de ahorros al tiempo de la cosecha. Esto sugiere la necesidad de contar con intermediarios de más amplio alcance (nacional) o la posibilidad de vincular a los intermediarios locales a redes que permitan las transferencias de fondos entre localidades.

#### **K. Monto de los préstamos**

El monto de los préstamos fue reportado en 301 casos (Cuadro 36 del Apéndice Estadístico). Los préstamos son en general pequeños. Poco más de una quinta parte (21 por ciento) tienen montos inferiores a 450 lempiras. Otra quinta parte (20 por ciento) tienen montos entre 451 y 900 lempiras. Un 14 por ciento adicional tienen montos entre 901 y 1,350 lempiras. De esta manera, poco más de la mitad de los préstamos (55 por ciento) no pasan del equivalente a US\$ 150. Estos son considerados como microcrédito en cualquier parte del mundo.

Incluso cuando se toman en cuenta cuatro quintas partes del número de préstamos (81 por ciento del total), el monto máximo no sobrepasa los Lps. 4,500 (equivalentes a US\$ 500). Sólo dos préstamos se registraron con montos superiores a Lps. 45,000.

La proporción de préstamos pequeños es particularmente elevada en Yoro, donde 32 por ciento de las operaciones son por menos de 450 lempiras y 65 por ciento son menores a Lps. 1,350. En Ocotepeque, la importancia de los préstamos muy pequeños es mucho menor (15 por ciento son inferiores a Lps. 450), mientras que en El Paraíso se observó una mayor proporción de préstamos comparativamente grandes (19 por ciento por más de Lps. 4,500).

El pequeño monto de estos préstamos es su característica más importante, desde la perspectiva de la tecnología de crédito. En general, los costos de prestar (conforme se examinaron en la Sección II), son independientes del tamaño del préstamo. Esto significa que, entre más grande sea el monto, más pueden ser esos costos diluidos y con mayor facilidad puede lograrse un costo por lempira prestado menor. Cuando los préstamos son muy pequeños, como en este caso, los costos de transacciones del acreedor son inevitablemente elevados.

Estos costos constituye una barrera al acceso al crédito difícil de superar, a menos de que se introduzcan tecnologías de préstamo diferentes, que no cuesten tanto. Es necesario reconocer, además, que en vista de estos costos, las tasas de interés que los cubran van a ser inevitablemente altas. Estas altas tasas son indispensables, sin embargo, para garantizar la viabilidad financiera y, por lo tanto, la permanencia del intermediario. Esta permanencia se requiere para darle valor a una relación de largo plazo con el cliente, uno de los mecanismos más eficaces para reducir tanto los costos como la morosidad.

## **L. Uso de garantías**

Uno de los elementos de una tecnología tradicional de crédito es la utilización de garantías. Estas llenan varios papeles en reducir el riesgo para el acreedor. Por una parte, las garantías representan un valor de relativa fácil recuperación, en caso de falta de pago, siempre y cuando existan los mecanismos jurídicos requeridos. Más importante aún, las garantías (y el temor de perder los activos enajenados) constituyen un incentivo importante para que el deudor que puede pagar, lo haga. De esta manera, las garantías minimizan la posibilidad de comportamiento oportunístico por parte del deudor.

Cuando se considera el préstamo más importante recibido por el agricultor en 1994, más de la mitad requirieron algún tipo de garantía (55 por ciento). Cuando se consideran los tres préstamos más importantes, la proporción es semejante (56 por ciento). Esto representa una utilización bastante elevada de garantías, a pesar de las restricciones legales. Esto sugiere, también, que cuando no se poseen estas garantías, el acceso al crédito es difícil (de la Peña).

La garantía hipotecaria es utilizada en casi 20 por ciento de los casos del préstamo más importante y en 16 por ciento de todos los casos, cuando se consideran tres préstamos (Cuadro 37 del Apéndice Estadístico). Cuando se toman en cuenta sólo los préstamos con garantía, en una tercera parte de las veces se usaron hipotecas. Las prendas, en cambio, son prácticamente inexistentes en estas regiones. Sorpresivamente, en todo el estudio se observó únicamente una prenda. Esto refleja las deficiencias del sistema legal relativo a las prendas y la ausencia de registros adecuados para su utilización.

El pagaré es una garantía frecuente (13-15 por ciento de los préstamos). Es utilizado con frecuencia en El Paraíso (41 por ciento de los préstamos garantizados) y mucho menos en Yoro (12 por ciento). La fianza es usada en Yoro (15 por ciento de los préstamos garantizados) y en El Paraíso (18 por ciento). En general, en un 7.2 por ciento de todos los préstamos se utilizó un fiador.

Innovaciones jurídicas son indispensables para permitir una utilización de garantías más frecuente y eficiente. Esto mejoraría el acceso para aquellos que pueden ofrecer garantías (por ejemplo, bienes muebles). Innovaciones en tecnología crediticia permitirán, a su vez, prestar sin garantías formales en aquellos casos en que no están disponibles. Ambos procesos son importantes para mejorar el acceso al crédito en las áreas rurales de Honduras.

## **M. Características de los deudores y no deudores**

Los Cuadros 38 al 45 del Apéndice Estadístico presentan las características de los deudores (para los tres tipos de fuentes) y de los no deudores. En general, se pueden obtener las siguientes conclusiones:<sup>2</sup>

- (1) La proporción de acceso al crédito institucional, tanto bancario como no bancario, es mayor entre los hombres (22 por ciento) que entre las mujeres (13 por ciento). Lo mismo ocurre en el caso del crédito comercial (27 por ciento de los hombres y 16 por ciento de las mujeres), pero no en el caso del crédito informal, donde las mujeres son deudoras con mayor frecuencia (52 por ciento) que los hombres (32 por ciento).
- (2) La proporción de acceso al crédito institucional crece con el tamaño de la familia, de 18 a 28 por ciento. Esto posiblemente refleje mejores oportunidades productivas, ante una fuerza laboral familiar mayor. El uso del crédito comercial también aumenta con el tamaño de la familia (de 20 a 49 por ciento). Hogares de mayor tamaño también acuden al crédito informal con más frecuencia, posiblemente para atender mayores necesidades de consumo.
- (3) Cuando no hay miembros del hogar que trabajen afuera, la proporción de acceso al crédito institucional es mayor (24 en vez de 15 por ciento). Esto sorprende, porque trabajo fuera del hogar crea capacidad de pago. Posiblemente lo que refleja es una tecnología bancaria muy centrada en garantías reales. Lo contrario ocurre con las fuentes informales, que son importantes para los asalariados (45 en vez de 28 por ciento, cuando se trabaja afuera).
- (4) Saber leer y escribir aumenta la proporción de acceso a todo tipo de fuente de crédito, pero sobre todo a las institucionales (24 frente a 17 por ciento).

---

2 Estos datos representan las proporciones de los productores con cierta característica, entre los de la muestra, que tuvieron préstamos de distintas fuentes. Hasta tanto no se hagan las pruebas estadísticas correspondientes, no se puede afirmar que esas proporciones sean o no significativamente diferentes entre sí. Además, debe tenerse presente que estas proporciones han sido calculadas sin mantener constantes otras influencias sobre el acceso a los préstamos. Esto se intenta con los ejercicios econométricos que se reportan más adelante. Los resultados que aquí se presentan deben ser interpretados con cautela, como indicativos de posibles situaciones, pero no como definitivos.



- (5) La proporción de productores con préstamos institucionales crece marcadamente con el nivel de educación, desde 16 por ciento para quienes no fueron a la escuela, hasta 80 por ciento para los que tienen educación secundaria. El acceso al crédito comercial también aumenta, pero menos marcadamente. El uso de las fuentes informales, en cambio, disminuye conforme aumenta el nivel de educación.
- (6) El tamaño de la explotación tiene un efecto complejo sobre estas proporciones. El acceso al crédito institucional aumenta marcadamente cuando la explotación deja de ser un minifundio. Así, la proporción es 14 por ciento para productores con hasta dos manzanas, pero 33 por ciento para aquellos que explotan entre cinco y diez manzanas. Esta proporción es 55 por ciento para explotaciones de más de 15 manzanas. El acceso al crédito comercial también aumenta con el tamaño de la explotación, pero el uso aparentemente disminuye en el caso del crédito informal.
- (7) La falta de tenencia propia de la explotación aumenta sustancialmente el uso del crédito informal (de 29 a 41 por ciento).
- (8) El uso de fertilizantes tiene un marcado efecto positivo en el acceso al crédito institucional (22 por ciento si usa frente a 6 por ciento si no usa). En cambio, el no uso de fertilizantes aumenta la utilización del crédito informal (de 27 a 36 por ciento).
- (9) El uso de tractores está asociado positivamente con el crédito institucional y negativamente con el crédito informal.
- (10) La utilización de trabajadores remunerados, además de la mano de obra familiar, aumenta el acceso al crédito institucional (26 frente a 19 por ciento) y al crédito informal (45 frente a 27 por ciento). El capital de trabajo requerido cuando se emplean trabajadores es posiblemente mayor.

## **N. Ejercicios econométricos**

La información comentada en la sección anterior puede presentar dificultades de interpretación, en vista de que en cada caso varias características cambian a la vez, de productor a productor. Técnicas econométricas permiten enfrentar esta cuestión, haciendo posible un análisis de la influencia de variables específicas, manteniendo todo lo demás constante. En esta sección se discuten resultados preliminares de algunos ejercicios de este tipo.<sup>3</sup>

---

3 Un análisis detallado será presentado en el trabajo por Claudio González-Vega, Verónica de Allende y Mario Villalpando, "Determinantes del Acceso al Crédito Agrícola en Honduras: Un Análisis Multinomial." Este trabajo es también parte del proyecto presente.

La probabilidad de acceso a cada tipo de fuente, en comparación con no ser deudor, se estimó con base en un modelo multinomial. En este modelo se supone que esa probabilidad es explicada por la distancia a la oficina de banco más cercana (como una *proxy* para costos de transacciones), el nivel de educación del jefe de familia, el sexo del productor, el tamaño de la explotación y variables *dummy* para reflejar si cultiva granos básicos, si tiene ganado, si usa fertilizantes, si tiene otras actividades no agrícolas y si recibe salarios fuera de la finca.

Los resultados de las regresiones muestran que el acceso al crédito institucional es efectivamente explicado por la distancia al banco, la producción de otros cultivos diferentes a los granos básicos, el nivel de educación del productor y el uso de fertilizantes. Las otras variables incorporadas en el modelo no resultaron significativas. Estos resultados sugieren (pero no demuestran por sí solos) que los costos de transacciones son importantes en este segmento del mercado; que los bancos e intermediarios institucionales tratan de eludir los granos básicos, a los que típicamente se les considera como demasiado riesgosos, y prefieren otros cultivos más rentables; que el nivel de educación contribuye tanto a establecer la condición de sujeto de crédito como a facilitar la relación con el intermediario y que el empleo de tecnologías menos rudimentarias (e.g., uso de fertilizantes) aumenta tanto la demanda como la oferta de crédito.

El acceso al crédito comercial es explicado significativamente por la distancia al banco, el uso de fertilizantes, la presencia de actividades no agrícolas y el empleo afuera de la finca. En particular, el uso de fertilizantes usualmente lleva al crédito de proveedores. El acceso al crédito informal no tiene una explicación sistemática, posiblemente porque los determinantes de acceso al crédito de prestamistas son muy diferentes que para el caso de amigos y parientes.<sup>4</sup>

Los coeficientes de las regresiones multinomiales permiten calcular la probabilidad esperada de acceso al crédito, para un productor con características típicas. Es decir, se trata de un agricultor que vive a cinco kilómetros del banco más cercano, con una explotación promedio, de 5.8 manzanas. Cultiva granos básicos, es varón y no completó la enseñanza primaria. Utiliza fertilizante en su producción agrícola.

Estas probabilidades se reportan en los Cuadros 46, 47 y 48 del Apéndice Estadístico, para tres clases de tamaño de los agricultores y para las tres regiones. Las conclusiones principales para el agricultor típico son:

- (1) La probabilidad de acceso al crédito institucional aumenta de 6.2 a 7.1 por ciento, conforme aumenta el tamaño de la explotación. Esa probabilidad es baja (dos por ciento) y prácticamente independiente del tamaño en Yoro. En Ocotepeque es 4.8 por ciento. En El Paraíso, aumenta de 11.7 por ciento para los pequeños, hasta 15.7 por ciento para los grandes (Cuadro 46 del Apéndice Estadístico).

---

4 Por falta de grados de libertad, no fue posible estimarlos por separado.

- (2) La probabilidad de acceso al crédito comercial disminuye de 27.5 por ciento a 23.6 por ciento, conforme aumenta el tamaño de la explotación. Esa probabilidad es más baja (entre 19.5 y 7.2 por ciento) en Yoro. En Ocotepeque está entre 26.6 y 11.4 por ciento. En El Paraíso, aumenta de 43.9 por ciento para los pequeños, hasta 45.4 por ciento para los grandes (Cuadro 47 del Apéndice Estadístico).
- (3) La probabilidad de acceso al crédito informal disminuye de 49.7 por ciento a 41.3 por ciento, conforme aumenta el tamaño de la explotación. Esa probabilidad pasa de 49.7 por ciento para los pequeños a 60.6 para los medianos y baja a 52.7 para los grandes en Yoro. En Ocotepeque está entre 23.6 y 24.5 por ciento. En El Paraíso disminuye de 33.3 por ciento para los pequeños, hasta 19.5 por ciento para los grandes (Cuadro 48 del Apéndice Estadístico).

Los resultados anteriores corroboran que el tamaño del productor (representado en este caso por el tamaño de la explotación) está alta y positivamente correlacionado con la utilización de fuentes institucionales de crédito y negativamente correlacionado con el uso de fuentes informales. La manera como esta relación se manifiesta depende, sin embargo, de las características de cada región.



---

## SECCION VI

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

---

#### A. Conclusiones

El objetivo del presente estudio es proporcionar elementos de juicio (conceptuales y empíricos) para el debate sobre políticas y regulaciones financieras y su deseable reforma, así como para posibles esfuerzos futuros de diseño y fortalecimiento institucional, que permitan ampliar la prestación de servicios financieros por parte de organizaciones eficientes y autosustentables en las áreas rurales de Honduras.

Los resultados de la investigación corroboran las siguientes hipótesis sobre la evolución de los mercados financieros rurales del país:

- (1) El acceso de la población rural de Honduras a los servicios financieros de intermediarios bancarios (e incluso de otros intermediarios institucionales no bancarios) continúa siendo limitado.**

En efecto, el IV Censo Nacional Agropecuario reportó que únicamente un 6.7 por ciento de las unidades de explotación agropecuaria afirmaron haber "recibido préstamos agropecuarios."<sup>1</sup> Según la Encuesta Agrícola Nacional de 1989, esta proporción era un 4.7 por ciento. La encuesta de productores con menos de 50 manzanas, realizada como parte de este estudio en tres regiones del país (Yoro, Ocotepeque y El Paraíso), encontró que un 11 por ciento de los agricultores había recibido préstamos de bancos privados o de BANADESA en 1994. Esta proporción sobre-estima el grado de acceso a préstamos bancarios a nivel del país, ya que las tres regiones estudiadas muestran una situación más favorable que el promedio nacional, según cifras del Censo.

- (2) El acceso a los servicios financieros de intermediarios bancarios está inversamente relacionado con el tamaño de la explotación. En consecuencia, el grado de acceso entre los pequeños productores es inferior al promedio nacional.**

En efecto, el Censo reporta que únicamente un 2.3 por ciento de las unidades con menos de una hectárea tuvieron "préstamos agropecuarios." Este porcentaje aumenta sostenidamente, hasta alcanzar un 39 por ciento para unidades entre 1,000 y 2,500 hectáreas. La relación se observó en todos los departamentos del país.

---

1 Se hace el supuesto de que los entrevistados interpretaron que la pregunta 35 del Censo se refería al crédito institucional. La interpretación es ambigua, sin embargo, y debe hacerse con cautela, como indicativa únicamente de tendencias.

Las encuestas regionales en alguna medida corroboran este resultado. El acceso al crédito institucional (tanto bancario como no bancario, incluyendo cooperativas y OPDs) aumenta de 14 por ciento para explotaciones de hasta dos manzanas, hasta 33 por ciento para explotaciones entre cinco y diez manzanas. Hay razones para suponer que esta relación es más marcada en el caso de los bancos que en el caso de los intermediarios no bancarios. El acceso al crédito comercial también está vinculado directamente con el tamaño de la explotación, aunque menos marcadamente.

- (3) El acceso reducido no se limita únicamente al crédito institucional, sino que cubre también y particularmente los servicios de depósito.**

Si bien es cierto que los bancos han mostrado un cierto interés en expandir sus actividades de captación de depósitos en las áreas rurales, hasta ahora sólo una proporción pequeña de la población rural ha tenido oportunidad de beneficiarse de este servicio. En efecto, las encuestas regionales reportan que sólo un 12 por ciento de los productores mantienen algún tipo de depósito bancario y sólo un 6 por ciento ahorran en cooperativas. Esta es una proporción baja, ya que usualmente se observan muchos más depositantes que deudores y sugiere la existencia de un potencial no explotado de captación de ahorros.

- (4) En los últimos años, los mercados financieros rurales de Honduras han experimentado importantes transformaciones estructurales.**

Cambios estructurales en los mercados financieros rurales hondureños han reflejado cambios en el entorno macroeconómico, el deterioro institucional de BANADESA y la expansión agresiva de intermediarios no bancarios, tanto cooperativas como OPDs.

Las reformas estructurales, todavía en proceso de ejecución, han mejorado la rentabilidad del sector agropecuario hondureño, perjudicado hasta entonces por las políticas proteccionistas de sustitución de importaciones (Meza). Esas reformas estructurales han modificado también la rentabilidad relativa de diversas actividades agropecuarias. Estos cambios en rentabilidad eventualmente llevan a un aumento de la inversión y por lo tanto de la demanda de crédito. Estos cambios significan que el sistema financiero debe asistir (y en alguna medida lo está haciendo) en la reasignación de recursos, desde actividades con menores hacia actividades con mayores ventajas comparativas.

Una de las precondiciones más importantes para el desarrollo de mercados financieros rurales exitosos es una agricultura vigorosa, apoyada por servicios adecuados. A su vez, una condición para aprovechar al máximo los beneficios de la reforma estructural es un sistema financiero eficiente, que responda a las nuevas demandas de servicios financieros y contribuya a las reasignaciones de recursos que se buscan. Esto significa que los intermediarios financieros tienen que aprender a prestar para nuevos cultivos y actividades. Este es un proceso difícil y lento, que no debe ser obstaculizado por insistencias de mantener el financiamiento a actividades que ya no son rentables.

El esfuerzo de reforma financiera, también en proceso lento de ejecución, ha mejorado el entorno para la intermediación financiera en general. El control de las tasas de interés y los programas de crédito dirigido del pasado eventualmente terminaron perjudicando el progreso sano de los mercados financieros rurales e hicieron indispensable la desregulación. Con la reforma financiera, la banca comercial privada ha aumentado su participación en los flujos de crédito agropecuario. La liberalización financiera es una condición necesaria (aunque no suficiente) para un aumento del acceso al crédito institucional en las áreas rurales. Unida al fortalecimiento de la regulación y supervisión prudencial, es también una condición necesaria para la expansión de los servicios rurales de depósito.

Falta de preocupación por su viabilidad financiera (ignorada por muchos años), su vulnerabilidad ante la injerencia política y una imagen que no incentiva el pago de los préstamos, unidas a políticas de tasas de interés inapropiadas y exceso de burocracia, llevaron a la destrucción de BANADESA, interrumpida únicamente por inyecciones transitorias de recursos nuevos. Sin que hubiera logrado nunca una cobertura significativa de la población rural, el vacío que ha dejado su contracción está siendo gradualmente llenado por los bancos comerciales privados y por intermediarios alternativos no bancarios. Estos últimos han expandido sus operaciones sustancialmente, con apoyo de recursos internacionales que años atrás nutrieron a la banca estatal de desarrollo. Los síntomas de estas transformaciones en la estructura del mercado se pusieron de manifiesto en los resultados de la presente investigación.

- (5) Si bien se ha dado una contracción en la disponibilidad de crédito bancario en el sector agropecuario, es indispensable considerar los cambios en la estructura del mercado para evaluar la magnitud del cambio global de la oferta de fondos prestables disponibles, al considerar las distintas fuentes.**

En los últimos años, los flujos de préstamos bancarios agropecuarios nuevos han crecido lentamente en términos reales. Se estima que las tasas reales de crecimiento fueron 0.3 por ciento en 1993 y 1.9 por ciento en 1994. Este es un crecimiento más lento que el de la producción agropecuaria. También es más lento que el aumento del flujo total de crédito, a tasas del 4.2 y 6.0 por ciento, respectivamente, en esos dos años. En consecuencia, la importancia relativa del crédito agropecuario en el crédito total ha continuado disminuyendo, desde 22 por ciento a mediados de los ochentas, hasta 12 por ciento en años recientes.<sup>2</sup>

---

2 Dada la fungibilidad de los fondos y cambiantes incentivos para denominar un préstamo como destinado a una actividad u otra, estas cifras deben ser interpretadas con cautela. Posiblemente, además, parte de lo que se llamó "crédito agropecuario" era simplemente crédito subsidiado, utilizado en muchas otras actividades por sus beneficiarios. La disminución efectiva en importancia relativa sería entonces mucho menor de lo que estas cifras sugieren. Por otra parte, Perdomo ha demostrado que no ha existido ninguna correlación entre la disponibilidad de crédito bancario agropecuario y el volumen de la producción.

Es importante reconocer, sin embargo, que la importancia relativa del crédito para granos básicos (12 por ciento del crédito sectorial) es ahora semejante o mayor que la observada a mediados de los ochentas. Por otra parte, los saldos, que son un indicador menos preciso de las tendencias presentes, muestran una tasa de crecimiento negativa del crédito agropecuario, en términos reales, en los últimos años. Esto indica una cierta disminución, pero posiblemente menor que la que usualmente se supone.

La encuesta también sugiere que la oferta de crédito bancario para actividades agropecuarias ha disminuido. Con base en esta información, el número de productores con acceso a crédito bancario parece ser menor ahora que años atrás. En efecto, mientras que 17 por ciento de los productores en las encuestas regionales manifestaron haber tenido préstamos bancarios en algún momento en los últimos cinco años, sólo 11 por ciento los recibieron en 1994.<sup>3</sup>

**(6) El elemento central en la disminución del crédito agrícola y en la reducción del acceso de la población rural al crédito ha sido la incapacidad de BANADESA para proteger el valor real de sus fondos prestables.**

La responsabilidad principal en esta disminución de la clientela de los bancos le corresponde a BANADESA. Esto ha sido resultado de políticas de tasas de interés que no cubren los costos operativos (una vez excluidos los subsidios a la organización) ni protegen a la cartera de la inflación, así como de costos de operación excesivamente altos y falta de vigor en la recuperación de los préstamos. Esta contracción en el volumen de fondos prestables ha obligado a la institución a reducir el tamaño de su clientela.

Las encuestas regionales muestran que el número de productores con préstamos de BANADESA en 1994 era apenas un 51 por ciento del número atendido en los cinco años anteriores, entre los agricultores de la muestra. En cambio, los bancos comerciales privados atendieron en 1994 al 90 por ciento de quienes ya habían sido clientes en los años anteriores. Es evidente que las circunstancias de BANADESA han obligado a esta organización a reducir el alcance de sus servicios.

**(7) El vacío dejado por BANADESA, en sus actuales circunstancias, no es muy grande y gradualmente está siendo llenado por otros intermediarios.**

En los cinco años estudiados (1990-94), los clientes de BANADESA representaron 13 por ciento del total de los productores (una proporción no despreciable). Para 1994 esa proporción había disminuido a 7 por ciento, en reflejo de las dificultades de esta organización.

---

3 Desde luego, no es razonable esperar que los clientes de los bancos tomen préstamos todos los años. Los datos sugieren, sin embargo, una disminución genuina en el acceso al crédito bancario.



Es probable que muchas de las operaciones de crédito del pasado en BANADESA no hayan respondido a una verdadera "demanda" de crédito (reflejo de una oportunidad productiva interesante), sino que más bien fueron intentos por atrapar parte de los subsidios y transferencias implícitos (*rent seeking*). En este sentido, la aparente falta de atención a tal demanda "ficticia" no debe ser motivo de excesiva preocupación.

La importancia relativa de otros intermediarios ha aumentado, en la medida en que en 1994 atendieron a proporciones más elevadas de sus clientelas anteriores, que en el caso de BANADESA (que atendió a sólo 51 por ciento de sus clientes anteriores, en la muestra). Como se indicó, este fue el caso con el 90 por ciento de los clientes de los bancos privados, 69 por ciento de los clientes de las cooperativas de ahorro y crédito y 78 por ciento de los clientes de las OPDs. Los adelantos de compradores le llegaron al 82 por ciento de quienes los habían tenido y los prestamistas siguieron atendiendo a 83 por ciento de sus clientes.

En conclusión, si bien puede haber habido una cierta contracción global de la oferta de crédito, también son importantes los cambios en la estructura del mercado. Estos cambios sugieren una contracción menor que cuando no se toman en cuenta.

- (8) A pesar de la gradual expansión de la actividad de diversos tipos de organizaciones financieras alternativas, su cobertura todavía es limitada con respecto al total de la población rural y su viabilidad financiera es todavía frágil.**

Un 13 por ciento de los productores en las encuestas regionales recibieron préstamos de instituciones financieras no bancarias. Este porcentaje es 16 por ciento para el período 1990-94. Unidos a aquellos que tuvieron acceso a los bancos, las proporciones de acceso al crédito institucional son 21 y 29 por ciento, respectivamente, para 1994 y para el período de cinco años.

Si bien esta es una cobertura interesante para este tipo de organizaciones, queda todavía una amplia proporción de la población por servir. Esta clientela no cubierta se ubica no sólo en las regiones estudiadas, donde existe una infraestructura financiera mejor que en el resto del país, sino que está ubicada también en zonas menos accesibles, donde los costos de atenderlas son aun mayores. Promover un mayor desarrollo de los mercados financieros rurales constituye, por lo tanto, una preocupación legítima para las autoridades y para los donantes.

Esta preocupación es mayor en la medida en que se reconoce que muchas de las organizaciones alternativas carecen de los ingredientes necesarios para garantizar su viabilidad financiera. Su expansión se explica, más bien, por su reciente acceso a abundantes recursos externos, que no necesariamente estarán disponibles en el futuro. Hay importantes excepciones, pero son pocas. Falta mucho, por lo tanto, para garantizar una oferta de servicios financieros amplia y sostenible. El crecimiento reciente de estas organizaciones no bancarias no es garantía de que podrán hacerle frente a los retos del mercado. Todo lo contrario, se necesitan intervenciones muy decididas para llegar a garantizar su viabilidad institucional.

El acceso al crédito de las organizaciones no bancarias está repartido entre cooperativas de ahorro y crédito y OPDs. Un 6 por ciento de los productores recibieron crédito de cooperativas en 1994 (un 10 por ciento en los cinco años). Un 7 por ciento de esos productores recibieron crédito de OPDs (un 9 por ciento en los cinco años). Estos porcentajes, aunque bajos, son comparables a los alcanzados por los bancos privados y por BANADESA, en años recientes. Cada una de estas cuatro formas de organización le ofrece servicios como a un veintiavo del mercado; entre todas ellas, a una quinta parte de los productores.

A pesar de un significativo progreso en cuanto a cobertura y autosustentabilidad en los últimos años (gracias al excelente esfuerzo de USAID en FACACH), las cooperativas todavía sufren de deficiencias importantes. Por una parte, deben aprender a cobrar tasas de interés que les permitan cubrir mejor los costos de atender a clientelas marginales. Esto sería indispensable si han de operar en las áreas rurales, donde hasta ahora su presencia ha sido mínima. El aumento de las tasas de interés es importante sobre todo para mejorar la remuneración de los ahorrantes netos en la cooperativa. Estas organizaciones deben también mejorar sus prácticas administrativas, para reducir los elevados márgenes entre tasas activas y pasivas que necesitan para operar rentablemente. En un sentido más esencial, su diseño debe ser revisado para resolver mejor los conflictos de intereses potenciales entre ahorrantes netos y deudores y para otorgarles un marco de regulación y supervisión prudencial que haga más segura la captación de depósitos. Es en esta última labor donde las cooperativas podrían jugar en papel crítico en las áreas rurales.

Las OPDs sufren de limitaciones y deficiencias todavía mayores. Al no tener dueño definido, los mecanismos de control interno son altamente deficientes. Debido a la ambigüedad de sus objetivos (dada una orientación asistencialista), la preocupación por la viabilidad financiera es débil. En reflejo del pequeño tamaño de los préstamos y el número de reducido de operaciones en la cartera, el costo promedio de operación es muy elevado y dista mucho de ser cubierto por las tasas excesivamente bajas de interés que cobran. A pesar de tener un contacto directo con la clientela, la tasa de morosidad es elevada, posiblemente en reflejo de su actitud paternalista.

#### **(9) El crédito comercial es una fuente importante de financiamiento.**

El crédito comercial facilita la actividad productiva del 26 por ciento de los agricultores en las regiones de la encuesta. Un 11 por ciento hicieron compras de insumos a crédito en 1994 (14 por ciento en cinco años) y un 18 por ciento recibieron adelantos de los compradores de sus productos (22 por ciento en cinco años). Esta representa, por lo tanto, una fuente importante, sobre todo para los productores medianos. Los flujos de fondos en estos mercados están altamente determinados, sin embargo, por las condiciones macroeconómicas (la liquidez) y por las normas regulatorias (antes de las reformas cambiarias, el crédito de proveedores se vio altamente restringido, al no poder utilizar, a su vez, el de los importadores).

**(10) Las fuentes informales de crédito están ampliamente difundidas, pero muestran limitaciones en cuanto al tipo de servicios financieros que ofrecen.**

Una proporción elevada (43 por ciento) de los productores en las regiones de la encuesta acudió a los prestamistas (con motivo de lucro) para atender sus requerimientos de financiamiento. La mayoría de ellos, sin embargo, eran también clientes de otros tipos de fuentes, incluyendo a los bancos. Sólo un 7 por ciento de los productores usó a los prestamistas como su fuente principal. Un 25 por ciento utilizó, además, fondos de amigos y parientes, aunque sólo 17 por ciento de los productores no tuvieron otra alternativa que estas últimas fuentes informales.

En estos mercados informales, los montos son pequeños, los plazos cortos y los costos pueden ser muy elevados (tasas de interés altas no totalmente compensadas por costos de transacciones bajos). Si bien estas fuentes informales prestan servicios valiosísimos a una clientela pobre, no son suficientes para promover la inversión y el desarrollo de las zonas rurales. Sufren, además, de los riesgos resultantes de la covarianza de ingresos en una localidad dada. No ofrecen tampoco oportunidades atractivas para depositar ni servicios de transferencia de fondos.

**(11) Existe evidencia de reservas importantes (ahorros) en las zonas rurales, que no están siendo movilizadas eficientemente.**

Los fondos propios de los agricultores (sus ahorros) son la fuente más importante de financiamiento de sus actividades productivas. Son seguidos en importancia por fondos provenientes de los ahorros de sus parientes, amigos y vecinos. Estos recursos están a menudo ociosos y en otros momentos son insuficientes (existe una alta estacionalidad de los flujos de fondos). Se presentan, por lo tanto, oportunidades importantes para una movilización más eficiente y vigorosa del ahorro rural (intermediación en ámbitos geográficos mayores).

Un 57 por ciento de los entrevistados manifestó usar a los animales domésticos como reservas de valor. Casi la mitad (48 por ciento) tiene "dinero debajo del colchón." Un 59 por ciento acumula inventarios de granos con estos mismos propósitos. Todas estas tenencias de activos físicos o de efectivo no representan, necesariamente, la mejor manera de manejar la liquidez ni la acumulación de reservas de valor. Una captación de depósitos rurales podría beneficiarse de estos recursos y beneficiar a los clientes potenciales.

En vista de la importancia de los depósitos, se recomienda profundizar la investigación sobre las características de la demanda por facilidades de depósito así como las maneras de mantener depósitos de poder adquisitivo en las áreas rurales. Otro tema importante son las tecnologías apropiadas para movilizar depósitos, dada la estacionalidad de los flujos de fondos en la agricultura. Es importante, además, determinar qué tipo de organizaciones deben ser autorizadas para la captación de fondos del público y cuál es el marco de regulación y supervisión prudencial necesario para hacerlo responsablemente.

**(12) El tamaño de todos los préstamos es muy pequeño y su plazo corto.**

La mayoría de la población rural demanda préstamos bastante pequeños. Algo más de la quinta parte son préstamos inferiores a Lps. 450. Otra quinta parte de los montos están entre Lps. 450 y Lps. 900. Así, más de la mitad de los préstamos no pasan del equivalente a US\$ 150, considerados como préstamos para pobres en cualquier parte del mundo. Cuatro quintas partes no superan el equivalente a US\$ 500.<sup>4</sup> Este tamaño reducido de los préstamos le plantea retos complicados a cualquier intento por mejorar la prestación de servicios financieros rurales en Honduras, ya que incrementa el promedio de los costos operativos.

Al monto reducido se le une el plazo corto de los préstamos. Una quinta parte son a menos de 60 días. Un 61 por ciento de las operaciones tienen plazos de menos de seis meses. Sólo tres préstamos se observaron con plazos mayores a un año. Aunque la demanda parece ser esencialmente por capital de trabajo, esto restringe oportunidades de inversión a largo plazo, sobre todo ante los cambios promovidos por el proceso de transformación estructural.

**(13) Las garantías son utilizadas, pero deficiencias del marco jurídico son un obstáculo importante a la expansión de los mercados crediticios.**

Más de la mitad de los préstamos (55 por ciento) se hicieron con algún tipo de garantía. En los demás casos, bastó la palabra y la confianza desarrollada entre deudor y acreedor. Una tercera parte de las garantías utilizadas fueron hipotecas. La observación más dramática fue la ausencia de la prenda en los mercados financieros rurales de Honduras. En las encuestas regionales sólo se observó un único caso de prenda.

El marco jurídico hondureño le impone costos elevados a la constitución de garantías prendarias, crea riesgos en cuanto a prioridades judiciales para el deudor y establece procedimientos de ejecución excesivamente lentos para este tipo de garantía de corta vida. Esto le impide el acceso al crédito institucional a productores sin garantías inmobiliarias (pequeños agricultores), ya sea porque no las poseen; porque si las tienen, son de poco valor; o porque no tienen título adecuado sobre su propiedad. Esto obstaculiza también el desarrollo de empresas con gran volumen de ventas y pocos activos fijos (e.g., comercializadoras), las que a su vez podrían hacerle adelantos a los productores. Deudores con garantías prendarias podrían obtener crédito más barato que quienes pueden aportar únicamente garantías fiduciarias.

---

4 El monto promedio de Lps. 4.700 para el préstamo más importante de cada productor no es un buen indicador, pues está sesgado por algunos valores extremos. El préstamo más grande que se observó fue por Lps. 246.000.

## **B. Recomendaciones**

El diagnóstico anterior es suficientemente creíble (a pesar de las limitaciones del estudio) como para que permita hacer las siguientes recomendaciones, basadas tanto en las observaciones de la encuesta como en doctrina moderna sobre los mercados financieros rurales. Las principales recomendaciones son:

- (1) El fortalecimiento de la actividad productiva agropecuaria es indispensable para el crecimiento sano de los mercados financieros rurales. La reforma de políticas requerida debe continuar.**

La calidad de un intermediario financiero es reflejo de la calidad de su clientela. Para lograr este propósito, las autoridades deben continuar con la ejecución de la Ley para la Modernización y Desarrollo del Sector Agrícola, a fin de eliminar los sesgos anti-agricultura y anti-exportador de la estrategia de desarrollo anterior. Esto debe ser complementado con el desarrollo de servicios de apoyo al sector.

- (2) El progreso de la reforma financiera es una condición necesaria, pero no suficiente, para el desarrollo de los mercados financieros rurales. Esa reforma no debe llevarse adelante sin tener presentes las dificultades de la intermediación rural.**

Un entorno que permita flexibilidad en la determinación de los términos y condiciones de los contratos financieros es indispensable para que intermediarios institucionales puedan atender a clientelas marginales. En particular, debe haber libertad en la fijación de las tasas de interés y se debe evitar el crédito dirigido por el destino de los fondos. Las regulaciones deben ser revisadas en función de su impacto sobre los márgenes de intermediación.

En el caso concreto de Honduras, los encajes legales son excesivamente altos. Una reducción de este impuesto implícito haría posible una movilización de depósitos más rentable, particularmente en las áreas rurales, donde es más costosa. Es necesario, además, lograr el equilibrio fiscal, a fin de reducir la competencia por los fondos disponibles por parte del sector público. El desplazamiento del sector privado ocurre ahora, no a través del crédito interno, sino mediante la colocación de bonos a tasas de interés superiores a las asociadas con la movilización de depósitos.

Los programas de redescuento han sido otro desincentivo a la captación de depósitos y han sido utilizados como instrumento del crédito dirigido. Si no han de desaparecer, las tasas de redescuento deben reflejar, al menos, el costo marginal efectivo de captación de recursos. Los fondos de garantía cumplen con un propósito semejante y adolecen de serios defectos en su diseño. Ambos son instrumentos del arsenal intervencionista del pasado y deben ser reemplazados por mecanismos modernos de promoción de la intermediación financiera.

Lo peor que puede pasar es que los únicos programas de crédito subsidiado y dirigido que queden en el sistema, conforme la reforma financiera avanza, sean los destinados a la agricultura y a pequeños productores. Esto hará que, mientras el resto del sistema se dinamice y se modernice, los mercados financieros rurales se queden rezagados.

**(3) La reforma prudencial debe reconocer los riesgos idiosincráticos de la agricultura y de las organizaciones financieras alternativas.**

Una regulación y supervisión prudencial modernas son elementos indispensables de una reforma financiera completa (con posibilidades de ser exitosa). En Honduras, el proceso de fortalecimiento de la Superintendencia ha sido lento y ésta tiene ya suficiente reto con la vigilancia de los bancos privados. El sistema alternativo de organizaciones con autoridad para movilizar depósitos no podrá crecer aceleradamente, sin embargo, a menos de que un marco regulatorio semejante lo cubra. Este es un reto difícil de enfrentar (Chaves y González-Vega, 1994).

Las particularidades del sector no bancario rural deben tenerse presentes, sin embargo, a la hora de desarrollar este marco prudencial. Estas idiosincrasias usualmente requieren una vigilancia todavía más estricta, particularmente en vista de estructuras deficientes de derechos de propiedad de las organizaciones que operan en este sector. Un reto semejante pero específico lo presentan las cooperativas de ahorro y crédito, cuya expansión amerita una preocupación más intensa por la seguridad de los depósitos. Los retos para desarrollar un sistema de supervisión son también complejos en este caso.

**(4) Reformas al marco jurídico son indispensables para apoyar el desarrollo de los mercados.**

En particular, se debe proceder de inmediato a la revisión de la legislación prendaria, así como al establecimiento de registros adecuados, para reducir la restricción que falta de garantías inmobiliarias significa.

Es importante, además, que beneficiarios de la reforma agraria con propiedades tituladas recientemente puedan ofrecerlas en primera hipoteca a un acreedor principal, sin que la hipoteca con el INA impida la utilización de este activo para aumentar la capacidad de endeudamiento de estos productores.

**(5) Urge un acuerdo definitivo sobre el destino de BANADESA.**

La presencia cada vez menor de BANADESA en las áreas rurales refleja problemas no resueltos en cuanto al destino de la organización. En unos pocos casos, es posible re-estructurar bancos estatales de desarrollo para aprovechar sus activos tangibles e intangibles (González-Vega y Graham). Es poco probable que BANADESA sea uno de estos casos, pero se deben tomar decisiones definitivas al respecto y luego seguir un plan de acción al pie de la letra, sin permitir interferencia política en el proceso.

Lo que resulta particularmente inconveniente es no definir el papel que la institución ha de jugar en el largo plazo, ya que esta incertidumbre afecta el comportamiento de pago de los deudores e imposibilita cualquier saneamiento de la cartera. Esta incertidumbre también debilita la moral del personal de BANADESA y así reduce la probabilidad de una recuperación exitosa.

**(6) Debe promoverse un aumento de la participación de los bancos privados.**

Los bancos privados presentan muchas ventajas como intermediarios financieros. Las más importantes son sus ventajas comparativas en la movilización de depósitos. Poco a poco los bancos han ido incrementando su presencia en las zonas rurales, cuentan con una buena infraestructura de oficinas y con excelente personal. Los fondos de garantía no son necesariamente el mejor método para estimular su participación, pero otros mecanismos, que reconozcan los costos adicionales de atender clientelas marginales, pueden ser cuidadosamente diseñados. El énfasis debe ponerse en "cuidadosamente," ya que con frecuencia intervenciones bien intencionadas terminan siendo instrumentos de represión financiera.

**(7) Las autoridades y, en particular, los donantes deben evaluar con cautela los avances de las cooperativas y de las OPDs.**

Las cooperativas de ahorro y crédito han logrado un progreso importante, pero vulnerable. Preocupa la terminación del programa de USAID en FACACH. Están pendientes todavía esfuerzos importantes de fortalecimiento institucional y, sobre todo, de desarrollo del marco regulatorio. Su buen progreso sugiere, sin embargo, que tienen algún potencial para llegar a ocupar un segmento importante del mercado. Esto no se logrará sin una intervención decidida de una autoridad regulatoria pero no represiva.

Mayor cautela debe tenerse en la promoción de las actividades de OPDs. Aquí, los problemas de diseño y de políticas de crédito son mayores y la posibilidad de control menor. Es poco probable que estas organizaciones puedan crear un intermediario financiero exitoso mientras ellas mismas no se sometan a una disciplina financiera razonable. Por otro lado, están cerca de las clientelas metas, donde ninguna otra organización llega. Bien diseñadas, pueden mostrar avances importantes hacia su autosustentabilidad. No tiene por qué haber conflicto, cuando las cosas se hacen correctamente, entre cobertura y viabilidad.

**(8) Las cajas rurales de ahorro y crédito presentan una alternativa interesante en el largo plazo, pero sólo bajo condiciones especiales.**

Las cajas rurales de ahorro y crédito, cuya operación exitosa no está todavía comprobada en el país, representan una opción que vale la pena estudiar con más cuidado. Para poder llevarla adelante con éxito, sin embargo, se requieren cambios importantes en la legislación que las creó y su establecimiento no podrá tener lugar sin un esfuerzo prolongado de asistencia técnica, semejante al que se utilizó con las cooperativas de ahorro y crédito. Esto requerirá de un donante dispuesto a comprometerse a un apoyo de, por lo menos, cinco a diez años. El marco regulatorio necesita, además, ser cuidadosamente diseñado.

En conclusión, dados los cambios profundos que sufren los mercados financieros rurales hondureños y en vista de los retos que su desarrollo implica, existe suficiente oportunidad para intervenciones sensatas que aceleren y mejoren el proceso. Esto implica eliminar obstáculos para una mayor penetración de la banca privada y fortalecer a intermediarios no bancarios con ventajas comparativas en estos nichos del mercado. Aparentemente existe mucho mayor potencial de iniciar este proceso con servicios de depósito, que con una expansión masiva de las carteras de préstamos. En cualquier caso, las intervenciones deben ser apropiadas al tamaño del mercado y las demandas de la clientela.



---

## REFERENCIAS

---

- Adams, Dale W (1994), "Altruistic or Production Finance? A Donors' Dilemma," Economics and Sociology Occasional Paper No. 2150, Columbus, Ohio: The Ohio State University.
- Adams, Dale W y Delbert A. Fitchett, eds. (1992), *Informal Finance in Low-Income Countries*, Boulder, Colorado: Westview Press.
- Adams, Dale W y Douglas H. Graham (1981), "A Critique of Traditional Agricultural Credit Projects and Policies," *Journal of Development Economics*, Vol. 8, No. 3, pp. 347-366.
- Adams, Dale W y J.D. Von Pischke (1992), "Micro-Enterprise Credit Programs: Deja Vu," *World Development*, No. 10, pp. 1463-1470.
- Adams, Dale W, Claudio González-Vega y J.D. Von Pischke, eds. (1987), *Crédito Agrícola y Desarrollo Rural: La Nueva Visión*. San José: The Ohio State University.
- Adams, Dale W, Douglas H. Graham y J.D. Von Pischke, eds. (1984), *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Boulder, Colorado: Westview Press.
- Aguilera-Alfred Nelson y Claudio González-Vega (1993), "A Multinomial Logit Analysis of Loan Targeting and Repayment at the Agricultural Development Bank of the Dominican Republic," *Agricultural Finance Review*, Vol. 53, pp. 55-64.
- Arbuckle, Lee (1944), "The Road to Success. Another Crossroads," trabajo presentado a la Asamblea Anual de FACACH, abril.
- Besley, Timothy (1994), "How Do Market Failures Justify Interventions in Rural Credit Markets?" *The World Bank Research Observer*, Vol. 9, No. 1 (enero), pp. 27-48.
- Binswanger, Hans P. y Klaus Deininger (1995), "Towards a Political Economy of Agriculture and Agrarian Relations," manuscrito no publicado, Washington, D.C.: The World Bank.
- Binswanger, Hans P. y Mark R. Rosenzweig (1986), "Behavioral and Material Determinants of Production Relations in Agriculture," *Journal of Development Studies*, Vol. 22, No.3.
- Bouman, F.J.A. y Otto Hospes (1994), *Financial Landscapes Reconstructed. The Fine Art of Mapping Development*, Boulder, Colorado: Westview Press.
- Bourne, Compton y Douglas H. Graham (1987), "Problemas de las Instituciones Especializadas de Crédito Agropecuario," en Dale W Adams, Claudio González-Vega y J.D. Von Pischke, eds. (1987), *Crédito Agrícola y Desarrollo Rural: La Nueva Visión*. San José: The Ohio State University.

- Camacho, Arnoldo R. y Claudio González-Vega (1985), "Competencia, Concentración y Movilización de Depósitos en el Sistema Bancario de Honduras, en el reporte para USAID, Estudios Recientes sobre los Mercados Financieros de Honduras, Columbus, Ohio: Ohio State University.
- Chaves, Rodrigo A. y Claudio González-Vega (1994), "Principles of Regulation and Prudential Supervision and their Relevance for Microenterprise Finance Organizations," in Maria Otero and Elisabeth Rhyne (eds.), *The New World of Microenterprise Finance. Building Healthy Financial Institutions for the Poor*, West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.
- Chaves, Rodrigo A. y Claudio González-Vega (1996), "The Design of Successful Rural Financial Intermediaries: Evidence from Indonesia," *World Development*, a publicarse en enero.
- Christen, Robert Peck (1992), "Honduras: Estudio de Factibilidad y Diseño Conceptual del Sistema Privado de Cajas de Ahorro y Crédito Rural," Tegucigalpa: PRODEPAH.
- Christen, Robert Peck, Elisabeth Rhyne y Robert C. Vogel (1994), "Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: The Emerging Lessons of Successful Programs," Consulting Assistance for Economic Reform Paper, prepared for the AID Center for Development Information and Evaluation (CDIE), Washington, D.C.: IMCC.
- Daly, Jorge y José Isaac Torrico (1994), "Importancia de Redescuentos en el Financiamiento al Sector Agropecuario," Tegucigalpa: PRODEPAH.
- de la Peña, Nuria (1994), "Diagnóstico sobre el Sistema Prendario de Honduras: Su Impacto en el Acceso al Crédito," informe sin publicar, Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Gómez, Gustavo A. (1994), "Development Banks: Improving their Chances to Succeed," unpublished paper, Washington, D.C.: Nathan Associates.
- González-Vega, Claudio (1976), On the Iron Law of Interest Rate Restrictions: Agricultural Credit Policies in Costa Rica and in other Less Developed Countries, disertación doctoral, Stanford University.
- González-Vega, Claudio (1985), "Evolución Reciente del Sistema Financiero Hondureño. 1978-1984," en el reporte para USAID, Estudios Recientes sobre los Mercados Financieros de Honduras, Columbus, Ohio: Ohio State University.
- González-Vega, Claudio (1986), *Mercados Financieros y Desarrollo*, Santo Domingo: Centro de Estudios Monetarios y Bancarios.
- González-Vega, Claudio (1987a), "Crédito Agropecuario Artificialmente Barato: Redistribución al Revés," en Dale W Adams, Claudio González-Vega y J.D. Von Pischke, eds. *Crédito Agrícola y Desarrollo Rural: La Nueva Visión*. San José: The Ohio State University.

- González-Vega, Claudio (1987b), "Comportamiento de los Acreedores Agropecuarios al Racionar el Crédito: La Ley de Hierro de las Restricciones a las Tasas de Interés," en Dale W Adams, Claudio González-Vega y J.D. Von Pischke, eds. *Crédito Agrícola y Desarrollo Rural: La Nueva Visión*. San José: The Ohio State University.
- González-Vega, Claudio (1990), "On the Viability of Agricultural Development Banks: Conceptual Framework," Economics and Sociology Occasional Paper No. 1760, Columbus, Ohio: The Ohio State University.
- González-Vega, Claudio (1993a), "From Policies, to Technologies, to Organizations: The Evolution of The Ohio State University Vision of Rural Financial Markets," Economics and Sociology Occasional Paper No. 2062, Columbus, Ohio: The Ohio State University.
- González-Vega, Claudio (1993b), "FINCA: Lecciones en el Financiamiento de la Microempresa Rural," en Claudio González-Vega, Ronulfo Jiménez-Rodríguez y Rodolfo Quirós-Rodríguez (eds.), *Financiamiento de la Microempresa Rural: FINCA-Costa Rica*. San José: Ohio State University y Academia de Centroamérica.
- González-Vega, Claudio (1993c), "Banca de Desarrollo o Servicios Financieros para el Desarrollo," en Claudio González-Vega y Thelmo Vargas-Madrigal (eds.), *Reforma Financiera en Costa Rica. Perspectivas y Propuestas*, San José: Academia de Centroamérica y Ohio State University.
- González-Vega, Claudio (1994a), "Do Financial Institutions Have a Role in Assisting the Poor?" Economics and Sociology Occasional Paper No. 2169, Columbus, Ohio: The Ohio State University.
- González-Vega, Claudio (1994b), "Stages in the Evolution of Thought on Rural Finance. A Vision from The Ohio State University," Economics and Sociology Occasional Paper No. 2134, Columbus, Ohio: The Ohio State University.
- González-Vega, Claudio (1994c), "Regulación, Competencia y Eficiencia en la Banca," en Claudio González-Vega and Edna Camacho-Mejía (eds.), *Regulación, Competencia y Eficiencia en la Banca Costarricense*, San José: Ohio State University and Academia de Centroamérica.
- González-Vega, Claudio (1995), "Non-Bank Financial Institutions and the Sequencing of Financial Reform," Economics and Sociology Occasional Paper No. 2244, Columbus, Ohio: The Ohio State University.
- González-Vega, Claudio Y Arnoldo R. Camacho (1985), "Flujos Regionales de Fondos y Prestación de Servicios Financieros en las Zonas Rurales de Honduras, "en el reporte para USAID, Estudios Recientes sobre los Mercados Financieros de Honduras, Columbus, Ohio: Ohio State University.

- González-Vega, Claudio y Douglas H. Graham (1995), "State-owned Agricultural Development Banks: Lessons and Opportunities for Microfinance," Economics and Sociology Occasional Paper No. 2245, Columbus, Ohio: The Ohio State University.
- González-Vega, Claudio, Ronulfo Jiménez-Rodríguez y Rodolfo Quirós-Rodríguez, eds., (1994) *Financiamiento de la Microempresa Rural: FINCA-Costa Rica*, San José: Ohio State University, Academia de Centroamérica y Fundación Interamericana.
- González-Vega, Claudio, José Alfredo Guerrero, Archivaldo Vasquez y Cameron Thraen (1992), "La Demanda por Servicios de Depósito en las Areas Rurales de la República Dominicana," en Claudio González-Vega (ed.), *República Dominicana: Mercados Financieros Rurales y Movilización de Depósitos*, Santo Domingo: Programa Mercados Financieros Rurales, The Ohio State University.
- Hoff, Karla, Avishay Braverman y Joseph E. Stiglitz, eds. (1993), *The Economics of Rural Organization: Theory, Practice, and Policy*, Oxford: Oxford University Press.
- Holmstrom, Bengt (1993), "Financing of Investment in Eastern Europe: A Theoretical Perspective," Washington, D.C.: Institute for Policy Reform Working Paper No. 74.
- Kaimowitz, David et al (1992), "Las Organizaciones Privadas de Desarrollo y la Transferencia de Tecnología en el Agro Hondureño," Tegucigalpa: FOPRIDEH para IICA.
- Keeton, William (1979), *Equilibrium Credit Rationing*, New York: Garland Press.
- Krahnen, Jan Pieter y Reinhard H. Schmidt (1994), *Development Finance as Institution Building. A New Approach to Poverty-Oriented Banking*, Boulder, Colorado: Westview Press.
- Krueger, Anne, Maurice Schiff y Alberto Valdés (1991), *Political Economy of Agricultural Pricing Policy*, Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Larson, Donald, John P. McGuire y Robert C. Vogel (1991), "Honduras: Alternativas y Limitaciones del Crédito Agrícola," Tegucigalpa: Informe para USAID.
- McKinnon, Ronald I. (1973), *Money and Capital in Economic Development*, Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- Meza, Daniel (1995), "El Financiamiento para la Microempresa Rural: Lecciones de las Experiencias en Centroamérica y Panamá. El Caso de Honduras," documento sin publicar, San José: Unidad Regional de Asistencia Técnica (RUTA III), abril.
- Mommartz, Rochus y Stefan Queck (1993), "El Modelo de Bancos Comunes como Alternativa de Financiamiento para Micro y Pequeños Establecimientos Rurales en Nicaragua," Frankfurt: Interdisziplinäre Projekt Consult.

- Otero, María y Elisabeth Rhyne, eds. (1994), *The New World of Microenterprise Finance. Building Healthy Financial Institutions for the Poor*, West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.
- Patten, Richard H. y Jay K. Rosengard (1991), *Progress with Profits: The Development of Rural Banking in Indonesia*, San Francisco: International Center for Economic Growth.
- Perdomo Mejía, José Salomón (1995), "Importancia de las Tasas de Interés como Instrumento Indicador de las Finanzas Rurales," trabajo sin publicar, Tegucigalpa: PRODEPAH, marzo.
- Poyo, Jeffrey, Claudio González-Vega y Nelson Aguilera-Alfred (1993), "The Depositor as a Principal in Public Development Banks and Credit Unions: Illustrations from the Dominican Republic," Economics and Sociology Occasional Paper No. 2061, Columbus, Ohio: The Ohio State University.
- Rhyne, Elisabeth y María Otero (1994), "Financial Services for Microenterprises: Principles and Institutions," in Maria Otero and Elisabeth Rhyne (eds.), *The New World of Microenterprise Finance. Building Healthy Financial Institutions for the Poor*, West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.
- Rucks, Pablo (1995), "Mercados Financieros Rurales Informales de Honduras: Importadores, Exportadores y Agroindustrias," trabajo sin publicar, Tegucigalpa: PRODEPAH.
- Schmidt, Reinhard H. y C.P. Zeitingner (1994), "Critical Issues in Small and Microbusiness Finance," presentado al International Donor Conference on Financial Sector Development in Vienna (setiembre), Frankfurt: Interdisziplinäre Projekt Consult.
- Stiglitz, Joseph E. y Andrew Weiss (1981), "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information," *American Economic Review*, Vol. 72 (diciembre), pp. 912-927.
- Teyssier, Sophie (1993), "Las Organizaciones Campesinas y el Financiamiento Rural," París: Informe de la Consultoría ASOCODE-IRAM.
- Von Pischke, J.D. (1991), *Finance at the Frontier. Debt Capacity and the Role of Credit in the Private Economy*, EDI Development Studies, Washington, D.C.: The World Bank.
- Von Pischke, J.D. y Dale W Adams (1983), "Fungibility and the Design and Evaluation of Agricultural Credit Projects," *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 62, No. 4 (noviembre).
- Wattel, Cor J., Raúl Ruben, Elsa Lily Caballero y Erik Krikke, *Financiamiento Rural Alternativo*, Tegucigalpa: Editorial Guaymurás.
- Yaron, Jacob (1994), "Successful Rural Finance Institutions," *The World Bank Research Observer*, Vol. 9, No. 1 (enero), pp. 49-70.



## **ANEXO**

### **APENDICE ESTADISTICO**





CUADRO No. 1

Instituciones Financieras Formales de Honduras, al 31 de Marzo de 1995.

Instituciones Financieras	Número Matrices	Sucursales	Agencias	Ventanillas	Total Oficinas
Bancos comerciales	20	57	365	19	461
Bancos estatales	4	6	33	0	43
Asociaciones de ahorro y préstamo	7	5	44	0	56
Total sistema bancario	31	68	442	19	560
Almacenes de depósito	6	5	2	0	13
Compañías de seguro	10	0	19	0	29
Casas de cambio	20	4	2	0	26
Bolsas de valores	2	1	0	0	3

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

CUADRO No. 2

Importancia Relativa de la Banca Comercial y de BANADESA en el Crédito Agrícola, 1980-1994.  
(Millones de Lempiras).

Años	BANADESA	Participación %	Bancos Comerciales	Participación %	Crédito Agrícola Total
1980	88.0	31.6	190.6	68.4	278.6
1981	65.7	24.2	205.7	75.8	271.4
1982	91.5	28.3	231.3	71.7	322.8
1983	118.2	29.3	285.8	70.7	404.0
1984	125.7	27.6	329.5	72.4	455.2
1985	111.3	21.5	405.7	78.5	517.0
1986	83.6	14.7	485.1	85.3	568.7
1987	80.7	12.9	543.2	87.1	623.9
1988	74.1	12.1	536.1	87.9	610.2
1989	62.5	10.2	552.9	89.8	615.4
1990	75.8	9.5	720.8	90.5	796.6
1991	99.2	11.1	798.0	88.9	897.2
1992	116.3	10.3	1017.7	89.7	1134.0
1993	77.9	7.9	905.2	92.1	983.2
1994 <sup>a</sup>	80.0	5.3	1417.1	94.7	1497.1

Fuente: Elaborado en base a estadísticas del Banco Central de Honduras.

a Estimado con base a cifras contenidas en el *Boletín Estadístico* del Banco Central de Honduras, Volumen XLV e información de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

CUADRO No. 3  
El Redescuento y el Crédito Agropecuario del Sistema Bancario, 1982-1994.

Años	Crédito Agrícola	Redescuento Nominal	Participación porcentual	Redescuento Real	Indice de Precios
1982	322.8	223.6	69.3	187.6	1.2
1983	404.0	208.0	51.5	161.1	1.3
1984	455.2	284.8	62.6	210.8	1.4
1985	517.0	326.4	63.1	233.6	1.4
1986	568.7	397.3	69.9	272.5	1.5
1987	623.9	347.6	55.7	232.7	1.5
1988	610.2	313.3	51.3	200.7	1.6
1989	615.4	422.5	68.7	246.4	1.7
1990	796.6	372.3	46.7	176.0	2.1
1991	897.2	351.3	39.2	124.0	2.8
1992	1134.0	314.2	27.7	101.9	3.1
1993	983.20	66.80	6.8	19.6	3.4
1994	1496.90	227.00	15.2	54.6	4.2

Fuente: Elaborado con base a Estadísticas del BCH y del Departamento de Crédito y Valores.

CUADRO No. 4  
Fuente de los Redescuentos, 1982 - 1994

Anos	Redescuento Total	Fondos del BCH	Participación del BCH (%)	Fondos de Proyectos	Participación de Proyectos (%)
	223.6	87.9	39.3	135.7	60.7
1983	208.0	105.6	50.8	102.4	49.2
1984	284.8	166.2	58.4	118.6	41.6
1985	326.4	208.6	63.9	117.8	36.1
1986	397.3	246.7	62.1	150.6	37.9
1987	347.6	192.2	55.3	155.4	44.7
1988	313.3	197.9	63.2	115.4	36.8
1989	422.5	287.8	68.1	134.7	31.9
1990	372.3	219.8	59.0	152.5	41.0
1991	351.3	198.3	56.4	153.0	43.6
1992	314.2	150.9	48.0	163.3	52.0
1993	66.8	38.4	57.5	28.4	42.5
1994	227.0	106.1	46.7	120.9	53.3

Fuente: Elaborado con base a Estadísticas del BCH y del Departamento de Crédito y Valores.

CUADRO No. 5  
TASAS DE INTERES PASIVAS NOMINALES Y REALES, HONDURAS, 1985-1994.  
(PORCENTAJES)

TASAS NOMINALES					
Año	Inflación	Ahorro	Depósitos a plazo	Certificados	Tasa pasiva promedio
1985	3.4	7.3	9.9	11.7	n.a.
1986	4.4	6.9	9.8	11.3	n.a.
1987	2.5	6.6	9.2	10.3	n.a.
1988	4.5	6.9	8.7	10.2	n.a.
1989	9.8	7.1	8.5	10.5	8.7
1990	2.3	8.5	9.9	12.7	10.4
1991	3.4	9.8	11.9	16.1	12.3
1992	8.8	9.2	12.8	13.6	11.1
1993	1.1	9.2	11.4	14.0	10.8
1994	2.9	9.5	11.0	16.0	10.8

  

TASAS REALES					
Año	Ahorro	Depósitos a plazo	Certificados	Tasa real promedio	
1985	3.8	6.3	8.0	n.a.	
1986	2.4	5.2	6.6	n.a.	
1987	4.0	6.5	7.6	n.a.	
1988	2.3	4.0	5.5	n.a.	
1989	2.5	1.2	0.6	1.0	
1990	12.0	10.9	8.6	10.5	
1991	18.1	16.5	13.4	16.2	
1992	0.4	3.7	4.4	2.1	
1993	1.4	0.6	3.0	0.1	
1994	15.1	13.9	10.0	14.0	

Fuente: Computadas con base en datos del Banco Central.

**CUADRO No. 6**

Evolución de la Membresía en el Sistema Cooperativo Hondureño, 1990-1994.

<b>Año</b>	<b>Número de Socios</b>	<b>Tasa Anual Crecimiento (%)</b>	<b>Tasa Promedio del Período desde 1990</b>
1990	76,026	n.a.	n.a.
1991	84,903	11.7	11.7
1992	103,922	22.4	16.9
1993	135,290	30.2	21.2
1994	147,430	8.9	18.0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de FACACH.

**CUADRO No. 7**

Cartera de Préstamos del Sistema Cooperativo, 1990-1994.  
(Miles de Lempiras)

<b>Año</b>	<b>Monto Nominal</b>	<b>Tasa Anual de Crecimiento</b>	<b>Tasa Promedio Desde 1990</b>	<b>Monto Real</b>	<b>Tasa Anual de Crecimiento</b>	<b>Tasa Promedio desde 1990</b>
1990	141,242			141,242	n.a.	n.a.
1991	188,572	33.5	33.5	140,763	(0.3)	(0.3)
1992	251,651	33.5	33.5	172,702	22.7	10.6
1993	345,763	37.4	34.8	214,284	24.1	14.9
1994	462,178	33.7	34.5	235,291	9.8	13.6

Fuente: Elaboración propia en base a datos de FACACH.

**CUADRO No. 8**

Monto de Aportaciones del Sistema Cooperativo, 1990-1994.  
(Millones de Lempiras)

Año	Monto Nominal	Tasa Anual de Crecimiento	Tasa Promedio desde 1990	Monto Real	Tasa Anual de Crecimiento	Tasa Promedio desde 1990
1990	128	n.a.	n.a.	128	n.a.	n.a.
1991	155	21.1	21.1	116	(9.4)	(9.4)
1992	219	41.3	30.8	150	29.3	8.3
1993	290	32.4	31.3	180	20.0	12.0
1994	388	33.8	31.9	198	10.0	11.5

Fuente: Elaboración propia en base a datos de FACACH.

**CUADRO No. 9**

Ahorros a la Vista del Sistema Cooperativo, 1990-1994.  
(Miles de Lempiras)

Año	Monto Nominal	Tasa Anual de Crecimiento	Tasa Promedio desde 1990	Monto Real	Tasa Anual de Crecimiento	Tasa Promedio desde 1990
1990	24,359	n.a.	n.a.	24,359	n.a.	n.a.
1991	30,524	25.3	28.3	22,785	(6.5)	(6.5)
1992	51,575	69.0	45.5	35,395	55.3	20.5
1993	71,208	28.1	43.0	44,131	24.7	21.9
1994	94,378	32.5	40.0	48,047	8.9	18.5

Fuente: Elaboración propia en base a datos de FACACH

**CUADRO No. 10**

Prestamistas Registrados en la Superintendencia de Bancos y Seguros  
al 31 de Diciembre de 1994.

Ubicación	Prestamistas Individuales	Prestamistas Corporativos	Empresas Financieras	Casas de Empeño
Tegucigalpa	273	18	54	10
San Pedro Sula	560	17	77	100
Lima	77			25
Progreso	88			29
Olancho	34			5
Puerto Cortés	154			17
La Ceiba	110	3	4	28
Trujillo	22			
Colón	3			2
Otras ciudades <sup>a)</sup>	60	6	8	12
Total	1381	44	143	228

a) Incluye El Paraíso, Olancho, La Paz, Comayagua, Intibuca y Choluteca.

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.

**CUADRO No. 11**

Honduras: Fincas con Préstamos, por Departamentos.

1993

Departamento	(a) Fincas	(b) Prestatarios	(b)/(a) Porcentaje %
<b>Honduras</b>	<b>317,199</b>	<b>21,363</b>	<b>6.7</b>
Atlantida	12,503	548	4.4
Colon	11,910	316	2.7
Comayagua	21,908	1,931	8.8
Copan	22,671	1,612	7.1
Cortes	15,264	767	5.0
Choluteca	22,443	584	2.6
El Paraiso	25,217	2,277	9.0
Francisco Morazan	23,828	826	3.5
Gracias a Dios	3,867	22	0.6
Intibuca	18,628	2,002	10.7
Islas de la Bahia	309	2	0.6
La Paz	13,124	1,339	10.2
Lempira	27,919	2,636	9.4
Ocotepeque	10,899	1,599	14.7
Olancho	27,947	2,114	7.6
Santa Barbara	28,782	1,214	4.2
Valle	10,008	162	1.6
Yoro	19,974	1,412	7.1

Fuente: Censo Agropecuario, 1993



**CUADRO No. 12**

Honduras: Fincas con Préstamos, por Tamaño  
de Finca, 1993.

Tamaño Finca	(a) Fincas	(b) Prestatarios	(b)/(a) Porcentaje %
<b>Total (Has.)</b>	<b>317,199</b>	<b>21,363</b>	<b>6.7</b>
Menos de 1	80,088	1,821	2.3
1 Hasta 2	66,920	3,102	4.6
2 Hasta 3	44,823	2,778	6.2
3 Hasta 5	35,830	2,786	7.8
5 Hasta 10	34,930	3,105	8.9
10 Hasta 20	22,775	2,481	10.9
20 Hasta 50	19,996	2,672	13.4
50 Hasta 100	6,635	1,260	19.0
100 Hasta 200	3,167	743	23.5
200 Hasta 500	1,650	484	29.3
500 Hasta 1,000	275	91	33.1
1000 Hasta 2,500	87	34	39.1
2,500 o más	23	6	26.1
Menos de 20 Ha.	285,366	16,073	5.6
Menos de 50 Ha.	305,362	18,745	6.1
50 Ha. y más	11,837	2,618	22.1

Fuente: Censo Agropecuario, 1993

## CUADRO No. 13

Honduras: Fincas con Préstamos, por Destino de los Fondos.

1993

DESTINO	FINCAS (a)	PRESTATARIOS (b)	(b) / (a)
TOTAL	317,199	21,363	6.7
USOS:			
CULTIVO ANUAL		14,252	4.5
PERENNE		7,014	2.2
GANDO		2,395	0.8
EQUIPO		638	0.2
INFRAESTRUCTURA		504	0.2
OTROS		754	0.2
SIN PRESTAMOS		295,836	93.3

Fuente: Censo Agropecuario, 1993.

CUADRO No. 14  
Honduras: Tamaño y Ubicación de la Muestra

LOCALIDAD	ALDEAS	CASERIOS	PRODUCTORES	ENTREVISTAS
EL PARAISO	11	25	866 (821)	121
DANLI:				
Segmento 37	2	2	180 (163)	20
Segmento 42	3	3	176 (167)	20
EL PARAISO:				
Segmento 04	1	4	123 (121)	20
Segmento 05	2	4	147 (143)	21
Segmento 06	2	4	106 (104)	20
Segmento 10	1	8	134 (123)	20
OCOTEPEQUE	17	52	736 (718)	120
SAN MARCOS:				
Segmento 04	3	5	182 (182)	25
SAN FRANCISCO:				
Segmento 02	2	17	122 (121)	20
Segmento 03	3	6	96 (95)	17
La LABOR:				
Segmento 04	4	12	107 (107)	22
SENSENTI:				
Segmento 05	2	3	88 (75)	21
Segmento 07	3	9	141 (138)	20
YORO	14	22	989 (965)	120
MORAZAN:				
Segmento 02	2	2	242 (241)	21
Segmento 03	2	10	212 (209)	30
Segmento 04	1	1	129 (126)	26
Segmento 09	1	1	178 (172)	16
EL NEGRITO:				
Segmento 06	3	3	120 (116)	14
EL PROGRESO:				
Segmento 09	5	5	108 (101)	13
TOTAL MUESTRA				
PROPORCION	42	99	2591 (2504)	361
POBLACION				

\* Número de productores con menos de 50 manzanas en paréntesis.

**CUADRO No. 15**

**Datos Generales del Departamento de El Paraíso  
y Municipios de El Paraíso y Danlí.**

<b>Descripción</b>	<b>Departamento El Paraíso</b>	<b>Municipio de Danlí</b>	<b>Municipio El Paraíso</b>
Extensión Territorial	7,218.1 Km <sup>2</sup>	2,446.3 Km <sup>2</sup>	4,008 Km <sup>2</sup>
Población Total	254,295 habitantes	98,830 habitantes	27,588 habitantes
Población Urbana	64,247 habitantes	29,025 habitantes	13,069 habitantes
Población Rural	190,048 habitantes	69,805 habitantes	14,519 habitantes
No. de Aldeas	233	37	13
No. Explotaciones Agropecuarias	25,217	7,816	1558
Alfabetismo	39.5%	35.2%	30.5%
Clima	28°0 c. promedio	28° c. promedio	28° c. promedio
Precipitación Pluvial	1000.7	1000.7	1000.7
Principal Actividad Económica	Café, maíz, arroz, sorgo, madera, ganadería, cítricos.	Maíz, frijol, arroz, ganadería, tabaco y fabricación de tabaco, empacadora.	Café, frijol, arroz, ganadería, cítricos.

**CUADRO No. 16**

**Datos Generales del Departamento de Ocotepeque  
y Municipios de Sensenti, San Marcos, La Labor y San Francisco.**

<b>Descripción</b>	<b>Departamento Ocotepeque</b>	<b>Municipio de Sensenti</b>	<b>Municipio de San Marcos</b>	<b>Municipio de La Labor</b>	<b>Municipio de San Francisco</b>
Extensión Territorial	1,680.2 Km.	121.5 Km <sup>2</sup>	160.9 Km <sup>2</sup>	114.1 Km <sup>2</sup>	104.2 Km <sup>2</sup>
Población Total	14,276 habitantes	6607 habitantes	9,048 habitantes	4,426 habitantes	4,354 habitantes
Población Urbana	21,463 habitantes	1069 habitantes	3,050 habitantes	897 habitantes	1,073 habitantes
Población Rural	52,813 habitantes	5,538 habitantes	5,998 habitantes	3,569 habitantes	3,281 habitantes
No. de Aldeas	129	10	14	8	6
No. Explotaciones Agropecuarias	10,899	1,011	1,259	651	734
Alfabetismo	42.0	35.8%	35.3%	33.9%	43.2%
Clima	25° c.	24° c.	24° c.	24° c.	24° c.
Precipitación Pluvial	1346.3	1346.0	1346.0	1346.0	1346.0
Principal Actividad Económica	Café, maíz, frijol, papa, hortalizas, artesanía, minería.	Café, maíz, frijol, papa, hortalizas.	Café, maíz, frijol, papa, hortalizas.	Café, maíz, frijol, papa, hortalizas.	Café, maíz, frijol, papa, hortalizas.

**CUADRO No. 17**

**Datos Generales del Departamento de Yoro y Municipios de  
Morazán, El Negrito y El Progreso.**

<b>Descripción</b>	<b>Departamento Yoro</b>	<b>Municipio de Morazán</b>	<b>Municipio de El Negrito</b>	<b>Municipio de El Progreso</b>
Extensión Territorial	7,939 Km <sup>2</sup>	528.8 Km <sup>2</sup>	524.6 Km <sup>2</sup>	547.5 Km <sup>2</sup>
Población Total	333,508 habitantes	24,655 habitantes	28,191 habitantes	108,220 habitantes
Población Urbana	114,035 habitantes	7,463 habitantes	5,009 habitantes	10,058 habitantes
Población Rural	219,473 habitantes	17,192 habitantes	23,092 habitantes	48,162 habitantes
No. de Aldeas	263	27	25	56
No. Explotaciones Agropecuarias	19,974	2,821	2,008	2,182
Alfabetismo	30.1%	51.8%	37.2%	22.3%
Clima	28° promedio	27° promedio	27° promedio	32° promedio
Precipitación Pluvial	1263.1	1263.1	1263.1	1263.1
Principal Actividad Económica	Cacao, caña de azúcar, café, banano, palma, maíz, frijol, arroz, sorgo, ganadería.	Café, maíz, frijol, ganadería.	Café, maíz, frijoles, ganadería.	Caña de azúcar, banano, palma, maíz, frijol, arroz, sorgo, ganadería, procesadoras de arroz, beneficios de café.

**CUADRO No. 18**

Flujo de Crédito Agropecuario a las Regiones en Estudio, por Tipo de Intermediario Financiero, durante 1994 (Miles de Lempiras).

<b>Institución</b>	<b>El Paraíso</b>	<b>Ocotepeque</b>	<b>Yoro</b>
Sistema Bancario	47,414.25	4,606.60	44,595.91
Cooperativa de Ahorro y Crédito	473.10	1576.28	1992.88
OPD's	350.00	2,870.00	250.00

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros e investigación propia.

**CUADRO No. 19**

Número y Tipo de Intermediarios Financieros en los Departamentos Estudiados.

<b>Institución Financiera</b>	<b>El Paraíso</b>	<b>Ocotepeque</b>	<b>Yoro</b>
Bancos Comerciales	14	19	4
Asociaciones de Ahorro y Crédito	3	0	0
BANADESA	3	2	1
Cooperativas de Ahorro y Crédito	3	3	2
OPD's	5	9	9

Fuente: Investigación para el estudio.

**CUADRO No.20**  
**Honduras Encuesta de Productores Agropecuarios, 1994.**  
**(Porcentajes)**

	TOTAL	EL PARAISO	OCOTEPEQUE	YORO
1. PRODUCTORES INDIVIDUALES	335 (92.8)	118 (97.5)	109 (90.8)	108 (90.0)
2. HOMBRES	330 (91.4)	101 (83.5)	115 (95.8)	114 (95.0)
MUJERES	31 (8.6)	20 (16.5)	5 (4.2)	6 (5.0)
3. EDAD: PROMEDIO	47	50	42	48
MEDIANA	44	48	40	48
HASTA 30 AÑOS	(13.8)	(5.7)	(25.0)	(10.0)
30 HASTA 50	(49.6)	(49.6)	(50.8)	(47.5)
MAS DE 50	(36.6)	(44.7)	(24.2)	(42.5)
4. TAMAÑO DEL HOGAR				
PROMEDIO	6.5			
MEDIANA	6.0			
HASTA 4 MIEMBROS	(25.3)			
4 HASTA 8 MIEMBROS	(51.9)			
MAS DE 8 MIEMBROS	(22.8)			
5. HOGARES CON MIEMBROS QUE TRABAJAN AFUERA	108 (30.4)	61 (50.4)	22 (18.3)	25 (21.0)
6. SABEN LEER Y ESCRIBIR	229 (64.3)	79 (65.8)	81 (68.6)	69 (59.0)
7. NO ASISTIO A LA ESCUELA	127 (35.7)	43 (36.1)	24 (22.0)	49 (41.5)
PRIMARIA INCOMPLETA	186 (52.2)	55 (46.2)	72 (66.1)	59 (50.0)
	(87.9)	(82.3)	(88.1)	(91.5)
PRIMARIA COMPLETA	37 (10.4)	18 (15.1)	10 (9.2)	9 (7.6)
SECUNDARIA	5 (1.4)	2 (1.7)	2 (1.8)	1 (0.8)
SUPERIOR	1 (0.2)	0 (0.0)	1 (0.9)	0 (0.0)



**CUADRO No. 20 (Continuación)**  
**Encuesta de Productores Agropecuarios**  
**1994**

	TOTAL	EL PARAISO	OCOTEPEQUE	YORO
8. CASA PROPIA	316 (88.8)	104 (87.4)	102 (86.4)	104 (88.9)
9. ELECTRICIDAD	39 (11.0)	22 (18.5)	5 (4.3)	12 (10.0)
AGUA POTABLE	281 (78.9)	83 (69.2)	100 (83.3)	100 (83.3)
TELEFONO	0	0	0	0
10. DISTANCIA (km):				
ESCUELA HASTA 2 Km.	1.1 (92.1)	1.3 (90.9)	1.1 (91.7)	0.9 (94.2)
ALDEA HASTA 5 Km.	2.3 (93.3)	1.8 (98.3)	2.7 (87.5)	2.1 (94.2)
CARRETERA HASTA 20 Km.	9.4 (89.0)	11.4 (83.5)	10.3 (87.5)	6.0 (96.7)
BANCO HASTA 20 Km.	12.5 (84.6)	14.5 (78.5)	13.3 (83.3)	9.0 (92.5)
11. TAMAÑO DE EXPLOTACION:				
PROMEDIO (Mz.)	6.8	6.3	7.5	6.6
MEDIANA (Mz.)	3.0	4.0	2.5	3.5
HASTA 2 Mz.	(34.6)	(31.4)	(47.5)	(25.8)
2 HASTA 5 Mz.	(35.2) (69.8)	(33.9) (65.3)	(29.2) (76.7)	(42.5) (68.3)
5 HASTA 10 Mz.	(15.0) (84.8)	(19.0) (84.3)	(7.5) (84.2)	(17.5) (85.8)
5 HASTA 15 Mz.	(6.1) (90.9)	(5.0) (89.3)	(7.5) (91.7)	(5.9) (91.7)
MAS DE 15 Mz.	(9.1)	(10.7)	(8.3)	(8.3)

**CUADRO No.20 (Continuación)**  
**Honduras: Encuesta de Productores Agropecuarios**  
**1994**

	TOTAL	EL PARAISO	OCOTEPEQUE	YORO
12. TENENCIA:				
<u>PROPIA</u>	235	84	119	69
	(65.3)	(69.4)	(100.0)	(57.5)
TAMAÑO (Mz.)	6.9	6.4	5.0	7.0
<u>NACIONAL</u>	36	9	5	22
	(10.0)	(7.4)	(4.2)	(18.3)
TAMAÑO (Mz.)	6.2	7.7	2.8	6.4
<u>EJIDAL</u>	17	7	8	2
	(4.7)	(5.8)	(6.7)	(1.7)
TAMAÑO (Mz.)	3.7	3.9	3.5	
<u>ARRENDADAS</u>	58	8	26	24
	(16.1)	(6.6)	(21.7)	(20.0)
TAMAÑO (Mz.)	2.1	4.5	1.4	2.0
<u>OTRAS</u>	83	30	28	25
	(23.1)	(24.8)	(23.5)	(20.8)
TAMAÑO (Mz.)	2.4	2.4	2.0	2.9
<u>DADAS</u>	6	0	3	3
	(1.7)	(0.0)	(2.5)	(2.5)
TAMAÑO (Mz.)	5.3	-	2.7	8.0
13. EMPLEO EN LA FINCA: PROMEDIO	4.2			
REMUNERADO	128	54	45	29
	(35.5)	(44.6)	(37.5)	(24.2)
14. ACTIVIDAD NO AGRICOLA	148	43	46	58
	(41.0)	(39.8)	(48.4)	(50.9)

**CUADRO No.20 (Continuación)**  
**Honduras: Encuesta de Productores Agropecuarios**  
**1994**

	TOTAL	EL PARAISO	OCOTEPEQUE	YORO
15. CULTIVOS ANUALES:				
MAIZ	300 (83.1)	77 (63.6)	112 (93.3)	111 (92.5)
FRIJOLES	186 (51.5)	63 (52.1)	57 (47.5)	66 (55.0)
ARROZ	9 (2.5)	1 (0.8)	5 (4.2)	3 (2.5)
MAICILLO	5 (1.4)	4 (3.3)	1 (0.8)	-
SOYA	3 (0.8)	2 (1.7)	1 (0.8)	-
PAPA	13 (3.6)	-	13 (10.8)	-
CEBOLLA	7 (1.9)	-	6 (5.0)	1 (0.8)
REPOLLO	7 (1.9)	-	6 (5.0)	1 (0.8)
TOMATE	4 (1.1)	2 (1.7)	1 (0.8)	1 (0.8)
YUCA	3 (0.8)	2 (1.7)	-	1 (0.8)
TABACO	2 (0.6)	1 (0.8)	1 (0.8)	-
16. CULTIVOS PERMANENTES				
CAFE	181 (50.1)	77 (63.6)	71 (59.2)	33 (27.5)
BANANO	28 (7.8)	21 (17.4)	5 (4.2)	2 (1.7)
PLATANO	27 (7.4)	18 (14.9)	2 (1.7)	7 (5.8)
GUINEO	4 (1.1)	1 (0.8)	2 (1.7)	1 (0.8)
CAÑA DE AZUCAR	15 (4.2)	3 (2.5)	10 (8.3)	2 (1.7)
NARANJA	12 (3.3)	9 (7.4)	-	3 (2.5)
PIÑA	2 (0.6)	-	1 (0.8)	1 (0.8)

**CUADRO No. 20 (Continuación)**  
**Honduras: Encuestas de Productores Agropecuarios**  
**1994**

		<b>TOTAL</b>	<b>EL PARAISO</b>	<b>OCOTEPEQUE</b>	<b>YORO</b>
17.	GANADO VACUNO:	94	17	39	38
		(26.0)	(14.0)	(32.5)	(31.9)
	CABEZAS PROMEDIO	7.5	9.0	5.5	8.9
	LECHE	71	16	31	24
		(19.7)	(13.3)	(25.8)	(20.0)
	CARNE	1	0	0	1
		(0.3)	(0.0)	(0.0)	(0.8)
	LECHE Y CARNE	13	1	3	9
		(3.6)	(0.8)	(2.5)	(7.5)
	CERDOS	81	25	21	35
		(22.4)	(20.7)	(17.5)	(29.2)
	ANIMALES PROMEDIO	2.2	2.5	2.3	2.7
	AVES	295	100	103	91
		(81.7)	(85.5)	(85.8)	(75.8)
18.	TECNOLOGIA:				
	SEMILLA MEJORADA	97	42	41	14
		(27.2)	(34.7)	(34.7)	(12.0)
	FERTILIZANTE	277	67	112	98
		(77.6)	(55.8)	(94.1)	(83.1)
	INSECTICIDA	242	56	77	110
		(67.8)	(46.7)	(64.7)	(91.7)
	FUNGICIDA	124	38	51	35
		(34.7)	(31.4)	(42.9)	(29.9)
	TRACTOR	95	30	12	53
		(26.6)	(24.8)	(10.1)	(45.3)
	PRACTICAS DE	64	22	31	11
	CONSERVACION	(17.9)	(18.2)	(25.8)	(9.4)
		38	7	27	4
	RIEGO	(10.6)	(5.8)	(22.7)	(3.4)

**Cuadro No.21**

**Honduras: Acceso al Crédito Agropecuario, 1994.**

1994	TOTAL	EL PARAISO	OCOTEPEQUE	YORO
1. NO DEUDOR	128 (35.5)	35 (28.9)	31 (25.8)	62 (51.7)
2. DEUDOR	233 (64.5)	86 (71.1)	89 (74.2)	58 (48.3)
3. INFORMAL	124 (34.3)	54 (44.6)	42 (35.0)	28 (23.3)
4. COMERCIAL	96 (26.6)	31 (25.6)	38 (31.7)	27 (22.5)
5. INSTITUCIONAL	77 (21.3)	22 (18.2)	31 (25.8)	24 (20.0)
6. FUENTE / DEUDOR	1.27	1.24	1.25	1.36
7. PORCENTAJE DE DEUDORES:				
INFORMAL	53.2	62.8	47.2	48.3
COMERCIAL	41.2	36.0	42.7	46.6
INSTITUCIONAL	33.0	25.6	34.8	41.4
8. 1994 / CINCO AÑOS:				
DEUDOR	92.8	97.7	92.7	86.6
INFORMAL	78.5	83.1	77.8	71.8
COMERCIAL	89.7	88.6	82.6	103.8
INSTITUCIONAL	74.0	100.0	67.4	66.7

Nota: Los porcentajes no suman 100 porque algunos deudores tienen préstamos múltiples.

**CUADRO No. 22**

**Honduras: Acceso al Crédito en Cinco Años  
1990 - 1994**

ULTIMOS CINCO AÑOS	TOTAL	EL PARAISO	OCOTEPEQUE	YORO
1. NO DEUDOR	110 (30.5)	33 (27.3)	24 (20.0)	53 (44.2)
2. DEUDOR	251 (69.5)	88 (72.7)	96 (80.0)	67 (55.8)
3. INFORMAL	158 (43.8)	65 (53.7)	54 (45.0)	39 (32.5)
4. COMERCIAL	107 (29.6)	35 (28.9)	46 (38.3)	26 (21.7)
5. INSTITUCIONAL	104 (28.8)	22 (18.2)	46 (38.3)	36 (30.0)
6. FUENTE / DEUDOR	1.47	1.39	1.52	1.51
7. PORCENTAJE DE DEUDORES:				
INFORMAL	62.9	73.9	56.3	58.2
COMERCIAL	42.6	40.0	47.9	38.8
INSTITUCIONAL	41.4	25.0	47.9	53.7

CUADRO No. 23

HONDURAS: Falta de Demanda de Crédito y Rechazos.

	TOTAL	EL PARAISO	OCOTEPEQUE	YORO
1. PRODUCTORES CON SOLICITUDES RECHAZADAS:	48 (13.3)	20 (16.5)	21 (17.5)	7 (5.8)
1.1 FALTA DE GARANTIAS	11	4	3	4
1.2 FALTA DE FIADOR	3	2	1	0
1.3 FALTA DE DOCUMENTOS	1	1	0	0
1.4 MALAS REFERENCIAS	2	1	1	0
1.5 OTROAS	35	13	17	4
2. PRODUCTORES QUE NO DEMANDAN CREDITO:	115 (31.9)	31 (25.6)	23 (19.3)	59 (49.2)
2.1 NO SE LO APROBARIAN	9	4	2	3
2.2 DEMASIADOS REQUISITOS	15	4	2	9
2.3 NO COMODOS EN INSTITUCION	4	1	1	2
2.4 RECURSOS SUFICIENTES, NO NECESITA	18	3	4	11
2.5 RIESGOSO, NO LE GUSTA	50	16	13	21
2.6 OTROS	22	6	1	15

**CUADRO 24**  
Combinaciones de Fuentes de Crédito, ordenadas por su jerarquía, 1994.  
(Número de Deudores)

	Institución Bancaria	Institución No Bancaria	Comercial	Prestamistas	Amigos
Ib	18	0	0	0	0
Ib+Inb	4	4	0	0	0
Ib+C	8	0	8	0	0
Ib+P	1	0	0	1	0
Ib+A	1	0	0	0	1
Ib+Inb+C	2	2	2	0	0
Ib+Inb+P	0	0	0	0	0
Ib+Inb+A	2	2	0	0	2
Ib+Inb+C+P	0	0	0	0	0
Ib+Inb+C+A	0	0	0	0	0
Ib+Inb+C+A+P	0	0	0	0	0
Ib+Inb+A+P	1	1	0	1	1
Ib+C+P	1	0	1	1	0
Ib+C+A	0	0	0	0	0
Ib+P+A	1	0	0	1	1
Ib+C+P+A	0	0	0	0	0
Suma Parcial	39	9	11	4	5
Inb	---	16	0	0	0
Inb+C	---	8	8	0	0
Inb+P	---	7	0	7	0
Inb+A	---	3	0	0	3
Inb+C+P	---	1	1	1	0
Inb+C+A	---	3	3	0	3
Inb+C+P+A	---	0	0	0	0
Inb+P+A	---	0	0	0	0
Suma Parcial	---	38	12	8	6
C	---	---	55	0	0
C+P	---	---	4	4	0
C+A	---	---	9	0	9
C+P+A	---	---	2	2	2
Suma Parcial	---	---	70	6	11
P	---	---	---	19	0
P+A	---	---	---	6	6
Suma Parcial	---	---	---	25	6
A	---	---	---	---	62
Total	39	47	93	43	90
NO DEUDOR			128		
NO DEMANDANTE			115		
RECHAZADOS			13		

Ib: Institucional Bancaria

Inb: Institucional No Bancaria

C: Comercial

P: Prestamista con motivo de lucro

A: Amigos y Parientes



CUADRO 25

## YORO

Combinaciones de Fuentes de Crédito, ordenadas por su jerarquía, 1994.

	Instituciones Bancarias	Instituciones no Bancarias	Comercial	Prestamistas	Amigos
Ib	5	0	0	0	0
Ib+Inb	0	0	0	0	0
Ib+C	1	0	1	0	0
Ib+P	0	0	0	0	0
Ib+A	0	0	0	0	0
Ib+Inb+C	0	0	0	0	0
Ib+Inb+P	0	0	0	0	0
Ib+Inb+A	0	0	0	0	0
Ib+Inb+C+P	0	0	0	0	0
Ib+Inb+C+A	0	0	0	0	0
Ib+Inb+C+A+P	0	0	0	0	0
Ib+Inb+A+P	0	0	0	0	0
Ib+C+P	1	0	1	1	0
Ib+C+A	0	0	0	0	0
Ib+P+A	0	0	0	0	0
Ib+C+P+A	0	0	0	0	0
Suma Parcial	7	0	2	1	0
Inb	---	6	0	0	0
Inb+C	---	7	7	0	0
Inb+P	---	1	0	1	0
Inb+A	---	1	0	0	1
Inb+C+P	---	0	0	0	0
Inb+C+A	---	2	2	0	2
Inb+C+P+A	---	0	0	0	0
Inb+P+A	---	0	0	0	0
Suma Parcial	---	17	9	1	3
C	---	---	12	0	0
C+P	---	---	1	1	0
C+A	---	---	3	0	3
C+P+A	---	---	0	0	0
Suma Parcial	---	---	16	1	3
P	---	---	---	3	0
P+A	---	---	---	0	0
Suma Parcial	---	---	---	3	0
A	---	---	---	---	17
Total	7	17	27	6	23

CUADRO 26  
OCOTEPEQUE: Combinaciones de Fuentes de Crédito, ordenadas por su jerarquía, 1994.

	Instituciones Bancarias	Instituciones No Bancarias	Comercial	Prestamistas	Amigos
Ib	6	0	0	0	0
Ib+Inb	4	4	0	0	0
Ib+C	3	0	3	0	0
Ib+P	0	0	0	0	0
Ib+A	0	0	0	0	0
Ib+Inb+C	2	2	2	0	0
Ib+Inb+P	0	0	0	0	0
Ib+Inb+A	1	1	0	0	1
Ib+Inb+C+P	0	0	0	0	0
Ib+Inb+C+A	0	0	0	0	0
Ib+Inb+C+A+P	0	0	0	0	0
Ib+Inb+A+P	1	1	0	1	1
Ib+C+P	0	0	0	0	0
Ib+C+A	0	0	0	0	0
Ib+P+A	0	0	0	0	0
Ib+C+P+A	0	0	0	0	0
Suma Parcial	17	8	5	1	2
Inb	---	5	0	0	0
Inb+C	---	1	1	0	0
Inb+P	---	6	0	6	0
Inb+A	---	2	0	0	2
Inb+C+P	---	0	0	0	0
Inb+C+A	---	1	1	0	1
Inb+C+P+A	---	0	0	0	0
Inb+P+A	---	0	0	0	0
Suma Parcial	---	15	2	6	3
C	---	---	25	0	0
C+P	---	---	3	3	0
C+A	---	---	1	0	1
C+P+A	---	---	1	1	1
Suma Parcial	---	---	30	4	2
P	---	---	---	3	0
P+A	---	---	---	3	3
Suma Parcial	---	---	---	6	3
A	---	---	---	---	20
Total	17	23	37	17	30

CUADRO 27

EL PARAISO: Combinaciones de Fuentes de Crédito, ordenadas por su jerarquía, 1994.

	Instituciones Bancarias	Instituciones No Bancarias	Comercial	Prestamistas	Amigos
Ib	7	0	0	0	0
Ib+Inb	0	0	0	0	0
Ib+C	4	0	4	0	0
Ib+P	1	0	0	1	0
Ib+A	1	0	0	0	1
Ib+Inb+C	0	0	0	0	0
Ib+Inb+P	0	0	0	0	0
Ib+Inb+A	1	1	0	0	1
Ib+Inb+C+P	0	0	0	0	0
Ib+Inb+C+A	0	0	0	0	0
Ib+Inb+C+A+P	0	0	0	0	0
Ib+Inb+A+P	0	0	0	0	0
Ib+C+P	0	0	0	0	0
Ib+C+A	0	0	0	0	0
Ib+P+A	1	0	0	1	1
Ib+C+P+A	0	0	0	0	0
Suma Parcial	15	1	4	2	3
Inb	---	5	0	0	0
Inb+C	---	0	0	0	0
Inb+P	---	0	0	0	0
Inb+A	---	0	0	0	0
Inb+C+P	---	1	1	1	0
Inb+C+A	---	0	0	0	0
Inb+C+P+A	---	0	0	0	0
Inb+P+A	---	0	0	0	0
Suma Parcial	---	6	1	1	0
C	---	---	18	0	0
C+P	---	---	0	0	0
C+A	---	---	5	0	5
C+P+A	---	---	1	1	1
Suma Parcial	---	---	24	1	6
P	---	---	---	13	0
P+A	---	---	---	3	3
Suma Parcial	---	---	---	16	3
A	---	---	---	---	25
Total	15	7	29	20	37

CUADRO 28  
Combinaciones de Fuentes de Crédito, ordenadas por su jerarquía, 1990-1994.

	Instituciones Bancarias	Instituciones No Bancarias	Comercial	Prestamistas	Amigos
Ib	15	0	0	0	0
Ib+Inb	2	2	0	0	0
Ib+C	9	0	9	0	0
Ib+P	4	0	0	4	0
Ib+A	7	0	0	0	7
Ib+Inb+C	4	4	4	0	0
Ib+Inb+P	3	3	0	3	0
Ib+Inb+A	2	2	0	0	2
Ib+Inb+C+P	2	2	2	2	0
Ib+Inb+C+A	3	3	3	0	3
Ib+Inb+C+A+P	1	1	1	1	1
Ib+Inb+A+P	0	0	0	0	0
Ib+C+P	4	0	4	4	0
Ib+C+A	4	0	4	0	4
Ib+P+A	1	0	0	1	1
Ib+C+P+A	1	0	1	1	1
Suma Parcial	62	17	28	16	19
Inb	---	22	0	0	0
Inb+C	---	8	8	0	0
Inb+P	---	0	0	0	0
Inb+A	---	1	0	0	1
Inb+C+P	---	2	2	2	0
Inb+C+A	---	6	6	0	6
Inb+C+P+A	---	1	1	1	1
Inb+P+A	---	2	0	2	2
Suma Parcial	---	42	17	5	10
C	---	---	33	0	0
C+P	---	---	7	7	0
C+A	---	---	19	0	19
C+P+A	---	---	3	3	3
Suma Parcial	---	---	62	10	22
P	---	---	---	11	0
P+A	---	---	---	9	9
Suma Parcial	---	---	---	20	9
A	---	---	---	---	65
Total	62	59	107	51	125

CUADRO 29  
YORO: Combinaciones de Fuentes de Crédito, ordenadas por su jerarquía, 1990-94.

	Instituciones Bancarias	Instuciones No Bancarias	Comercial	Prestamistas	Amigos
Ib	6	0	0	0	0
Ib+Inb	1	1	0	0	0
Ib+C	1	0	1	0	0
Ib+P	2	0	0	2	0
Ib+A	2	0	0	0	2
Ib+Inb+C	1	1	1	0	0
Ib+Inb+P	3	3	0	3	0
Ib+Inb+A	0	0	0	0	0
Ib+Inb+C+P	0	0	0	0	0
Ib+Inb+C+A	1	1	1	0	1
Ib+Inb+C+A+P	0	0	0	0	0
Ib+Inb+A+P	0	0	0	0	0
Ib+C+P	2	0	2	2	0
Ib+C+A	1	0	1	0	1
Ib+P+A	0	0	0	0	0
Ib+C+P+A	0	0	0	0	0
Suma Parcial	20	6	6	7	4
Inb	---	10	0	0	0
Inb+C	---	3	3	0	0
Inb+P	---	0	0	0	0
Inb+A	---	1	0	0	1
Inb+C+P	---	0	0	0	0
Inb+C+A	---	2	2	0	2
Inb+C+P+A	---	0	0	0	0
Inb+P+A	---	0	0	0	0
Suma Parcial	---	16	5	0	3
C	---	---	6	0	0
C+P	---	---	1	1	0
C+A	---	---	7	0	7
C+P+A	---	---	1	1	1
Suma Parcial	---	---	15	2	8
P	---	---	---	0	0
P+A	---	---	---	1	1
Suma Parcial	---	---	---	1	1
A	---	---	---	---	15
Total	20	22	26	10	31

CUADRO 30

OCOTEPEQUE: Combinaciones de Fuentes de Crédito, ordenadas por su jerarquía, 1990-94.

	Instituciones Bancarias	Instituciones No Bancarias	Comercial	Prestamistas	Amigos
Ib	8	0	0	0	0
Ib+Inb	1	1	0	0	0
Ib+C	4	0	4	0	0
Ib+P	0	0	0	0	0
Ib+A	3	0	0	0	3
Ib+Inb+C	3	3	3	0	0
Ib+Inb+P	0	0	0	0	0
Ib+Inb+A	1	1	0	0	1
Ib+Inb+C+P	2	2	2	2	0
Ib+Inb+C+A	2	2	2	0	2
Ib+Inb+C+A+P	1	1	1	1	1
Ib+Inb+A+P	0	0	0	0	0
Ib+C+P	0	0	0	0	0
Ib+C+A	1	0	1	0	1
Ib+P+A	0	0	0	0	0
Ib+C+P+A	0	0	0	0	0
Suma Parcial	26	10	13	3	8
Inb	---	8	0	0	0
Inb+C	---	5	5	0	0
Inb+P	---	0	0	0	0
Inb+A	---	0	0	0	0
Inb+C+P	---	1	1	1	0
Inb+C+A	---	3	3	0	3
Inb+C+P+A	---	1	1	1	1
Inb+P+A	---	2	0	2	2
Suma Parcial	---	20	10	4	6
C	---	---	13	0	0
C+P	---	---	5	5	0
C+A	---	---	3	0	3
C+P+A	---	---	2	2	2
Suma Parcial	---	---	23	7	5
P	---	---	---	2	0
P+A	---	---	---	4	4
Suma Parcial	---	---	---	6	4
A	---	---	---	---	21
Total	26	30	46	20	44

CUADRO 31

EL PARAISO: Combinaciones de Fuentes de Crédito, ordenadas por su jerarquía, 1990-94.

	Instituciones Bancarias	Instituciones No Bancarias	Comercial	Prestamistas	Amigos
Ib	1	0	0	0	0
Ib+Inb	0	0	0	0	0
Ib+C	4	0	4	0	0
Ib+P	2	0	0	2	0
Ib+A	2	0	0	0	2
Ib+Inb+C	0	0	0	0	0
Ib+Inb+P	0	0	0	0	0
Ib+Inb+A	1	1	0	0	1
Ib+Inb+C+P	0	0	0	0	0
Ib+Inb+C+A	0	0	0	0	0
Ib+Inb+C+A+P	0	0	0	0	0
Ib+Inb+A+P	0	0	0	0	0
Ib+C+P	2	0	2	2	0
Ib+C+A	2	0	2	0	2
Ib+P+A	1	0	0	1	1
Ib+C+P+A	1	0	1	1	1
Suma Parcial	16	1	9	6	7
Inb	---	4	0	0	0
Inb+C	---	0	0	0	0
Inb+P	---	0	0	0	0
Inb+A	---	0	0	0	0
Inb+C+P	---	1	1	1	0
Inb+C+A	---	1	1	0	1
Inb+C+P+A	---	0	0	0	0
Inb+P+A	---	0	0	0	0
Suma Parcial	---	6	2	1	1
C	---	---	14	0	0
C+P	---	---	1	1	0
C+A	---	---	9	0	9
C+P+A	---	---	0	0	0
Suma Parcial	---	---	24	1	9
P	---	---	---	9	0
P+A	---	---	---	4	4
Suma Parcial	---	---	---	13	4
A	---	---	---	---	29
Total	16	7	35	21	50

**Cuadro No.32**  
**Honduras: Fuentes de Crédito a Productores Agropecuarios.**  
**1994**

1994	TOTAL	EL PARAISO	OCOTEPEQUE	YORO
1. NO DEUDOR	128	335	31	62
2. DEUDOR	233	86	89	58
3. INFORMAL	124	54	42	28
3.1 AMIGOS Y PARIENTES	90 (24.9)	37 (30.6)	30 (25.0)	23 (19.2)
3.2 PRESTAMISTAS	43 (11.9)	22 (18.2)	16 (13.3)	5 (4.2)
4. COMERCIAL	96	31	38	27
4.1 PROVEEDORES	39 (10.8)	7 (5.8)	20 (16.7)	12 (10.0)
4.2 COMPRADORES	65 (18.0)	27 (22.3)	21 (17.5)	17 (14.2)
5. INSTITUCIONAL	77	22	31	24
5.1 BANCOS	18 (5.0)	12 (9.9)	4 (3.3)	2 (1.7)
5.2 BANADESA	24 (6.6)	4 (3.3)	15 (12.5)	5 (4.2)
5.3 COOPERATIVAS	23 (6.4)	4 (3.3)	9 (7.5)	10 (8.3)
5.4 ONGs	24 (6.6)	3 (2.5)	14 (11.7)	7 (5.8)
6. FUENTES / DEUDOR				
INFORMAL	1.07	1.09	1.10	1.00
COMERCIAL	1.08	1.10	1.08	1.07
INSTITUCIONAL	1.18	1.05	1.35	1.08
(328) TOTAL	1.41	1.35	1.45	1.40



**CUADRO No. 33**  
**Honduras: Fuentes de Crédito a Productores Agropecuarios**  
**en los últimos cinco años (1990 - 1994).**

CINCO AÑOS	TOTAL	EL PARAISO	OCOTEPEQUE	YORO
1. NO DEUDOR	110	33	24	53
2. DEUDOR	251	88	96	67
3. INFORMAL	158	65	54	39
3.1 AMIGOS Y PARIENTES	125 (34.6)	50 (41.3)	44 (36.7)	31 (25.8)
3.2 PRESTAMISTAS	51 (14.1)	21 (17.4)	20 (16.7)	10 (8.3)
4. COMERCIAL	107	35	46	26
4.1 PROVEEDORES	50 (13.9)	10 (8.3)	28 (23.3)	12 (10.0)
4.2 COMPRADORES	78 (21.6)	29 (24.0)	29 (24.2)	20 (16.7)
5. INSTITUCIONAL	104	22	46	36
5.1 BANCOS	20 (5.5)	6 (5.0)	9 (7.5)	5 (4.1)
5.2 BANADESA	47 (13.0)	10 (8.3)	21 (17.5)	16 (13.3)
5.3 COOPERATIVAS	36 (10.0)	6 (5.0)	15 (12.5)	15 (12.5)
5.4 ONGs	31 (8.6)	3 (2.5)	20 (16.7)	8 (6.7)
6. FUENTES / DEUDOR				
INFORMAL	1.12	1.09	1.19	1.05
COMERCIAL	1.21	1.11	1.24	1.23
INSTITUCIONAL	1.29	1.14	1.41	1.22
TOTAL	1.75	1.53	1.94	1.75

Cuadro No. 34

**Honduras: Importancia Relativa de Fuentes de Financiamiento  
1994.**

<b>FUENTE 1994</b>	<b>1ra.</b>	<b>2da.</b>	<b>3ra.</b>	<b>SUMA</b>
FONDOS PROPIOS	163 (45.8)	53 (27.7)	32 (55.2)	248 (41.0)
AMIGOS Y PARIENTES	48 (13.5)	37 (19.4)	3 (5.2)	88 (14.5)
PRESTAMISTAS	28 (7.9)	11 (5.8)	2 (3.4)	41 (6.8)
CREDITO PROVEEDORES	21 (5.9)	13 (6.8)	5 (8.6)	39 (6.4)
ADELANTOS COMPRADOR	34 (9.6)	27 (14.1)	2 (3.4)	63 (10.4)
BANCOS	8 (2.2)	7 (3.7)	2 (3.4)	17 (2.8)
BANADESA	12 (3.4)	9 (4.7)	2 (3.4)	23 (3.8)
COOPERATIVAS	14 (3.9)	4 (2.1)	3 (5.2)	21 (3.5)
ONGs	12 (3.4)	9 (4.7)	4 (6.9)	25 (4.1)
OTROS	16 (14.5)	21 (11.0)	3 (5.2)	40 (6.6)
<b>TOTAL</b>	<b>356</b>	<b>191</b>	<b>58</b>	<b>605</b>

**CUADRO No. 35**

**Honduras: Formas de Ahorro Rural, 1994.**

	<b>TOTAL</b>	<b>EL PARAISO</b>	<b>OCOTEPEQUE</b>	<b>YORO</b>
1. ANIMALES	204 (56.5)	57 (47.5)	74 (61.7)	73 (60.8)
2. DINERO EN COOPERATIVAS	21 (5.8)	3 (2.5)	9 (7.5)	9 (7.5)
3. DINERO EN EL BANCO	42 (11.6)	18 (15.0)	14 (11.7)	10 (8.3)
4. DINERO EN LA CASA	172 (47.6)	50 (41.7)	67 (55.8)	55 (45.8)
5. INVENTARIO DE GRANOS	213 (59.0)	60 (50.0)	82 (68.3)	71 (59.2)
6. OTROS	14 (3.9)	8 (6.7)	3 (2.5)	3 (2.5)

**CUADRO No. 36**

**Honduras: Monto de los Préstamos, 1994.**

<b>MONTO (LEMPIRAS):</b>	<b>TOTAL</b>	<b>EL PARAISO</b>	<b>OCOTEPEQUE</b>	<b>YORO</b>
NUMERO	301	101	119	81
HASTA 450 (\$50)	<b>64</b> (21.3)	20 (19.8)	18 (15.1)	26 (32.1)
451 HASTA 900 (\$100)	<b>60</b> (19.9) (41.2)	15 (14.9) (34.7)	28 (23.5) (38.6)	17 (21.0) (53.1)
901 HASTA 1350 (\$150)	<b>41</b> (13.6) (54.8)	15 (14.9) (49.6)	16 (13.4) (52.0)	10 (12.3) (65.4)
1351 HASTA 1800 (\$200)	<b>18</b> (6.0) (60.8)	5 (5.0) (54.6)	8 (6.7) (58.7)	5 (6.2) (71.6)
1801 HASTA 2700 (\$300)	<b>35</b> (11.6) (72.4)	11 (10.9) (65.5)	15 (12.6) (71.3)	9 (11.1) (82.7)
2701 HASTA 4500 (\$500)	<b>27</b> (9.0) (81.4)	11 (10.9) (76.4)	10 (8.4) (79.7)	6 (7.4) (90.1)
4501 HASTA 9000 (\$1000)	<b>27</b> (9.0) (90.4)	10 (9.9) (86.3)	14 (11.8) (91.5)	3 (3.7) (93.8)
9001 HASTA 18000 (\$2000)	<b>19</b> (6.3) (96.7)	10 (9.9) (96.2)	6 (5.0) (96.5)	3 (3.7) (97.5)
18001 HASTA 45000 (\$5000)	<b>8</b> (2.7) (99.4)	3 (3.0) (99.2)	4 (3.4) (100.0)	1 (1.2) (98.7)
45001 y Más	<b>2</b> (0.7) (100.0)	1 (1.0) (100.0)	0 - -	1 (1.2) (100.0)

CUADRO No. 37

## Honduras: Uso de Garantías en Préstamos.

	TOTAL	EL PARAISO	OCOTEPEQUE	YORO
<b>PRESTAMOS:</b>				
a. Más Importante	107 (194)	32	49	26
b. Tres más Importantes	169 (301)	45	79	45
<b><u>GARANTIAS:</u></b>				
1. HIPOTECARIA:				
a.	38 (19.6) <sup>1</sup>	10 (31.3) <sup>2</sup>	16 (32.7) <sup>2</sup>	9 (34.6) <sup>2</sup>
b.	49 (16.3)	10 (22.2)	25 (31.6)	11 (24.4)
2. PRENDARIA:				
a.	1 (0.5)	0 0	0 0	1 (3.8)
b.	1 (0.3))	0 0	0 0	1 (3.8)
3. FIADOR				
a.	14 (7.2)	6 (18.8)	4 (8.2)	4 (15.4)
b.	20 (6.6)	8 (17.8)	6 (7.6)	6 (13.3)
4. PAGARE				
a.	25 (12.9)	13 (40.6)	9 (18.4)	3 (11.5)
b.	46 (15.3)	24 (53.3)	17 (21.5)	5 (11.1)
5. OTROS				
a.	42 (21.6)	13 (40.6)	20 (40.8)	9 (34.6)
b.	74 (25.6)	21 (46.7)	31 (39.2)	22 (48.9)

1) Proporción de Préstamos.

2) Proporción Total de Préstamos con Garantía.

CUADRO 38  
CARACTERISTICAS DE LOS DEUDORES Y NO DEUDORES, POR FUENTE.

	Institucional	Comercial	Informal	No Deudor	Total
<u>LOCALIDAD</u>					
EL PARAISO	22	31	59	35	121
OCOTEPEQUE	32	33	40	31	120
YORO	23	29	22	62	120
TOTAL	77	93	121	128	361
<u>SEXO</u>					
HOMBRES	73	88	105	116	330
MUJERES	4	5	16	12	31
TOTAL	77	93	121	128	
<u>EDAD</u>					
HASTA 30	15	12	22	14	50
30 HASTA 50	42	48	56	50	179
MAS DE 50	20	33	43	64	132
TOTAL	77	93	121	128	361
<u>TAMAÑO HOGAR</u>					
HASTA 4	16	18	33	41	91
4 HASTA 8	38	35	44	45	188
MAS DE 8	23	40	44	42	82
TOTAL	77	93	121	128	361
<u>TRABAJAN FUERA</u>					
SI	16	28	49	38	108
NO	61	65	72	90	253
TOTAL	77	93	121	128	361
<u>LEE Y ESCRIBE</u>					
SI	54	61	78	71	229
NO	23	32	43	57	132
TOTAL	77	93	121	128	361
<u>ESCOLARIDAD</u>					
NO ASISTIO	20	32	41	61	127
INCOMPLETA	39	47	67	53	186

CUADRO 38  
CARACTERISTICAS DE LOS DEUDORES Y NO DEUDORES, POR FUENTE. (cont.)

	Institucional	Comercial	Informal	No Deudor	Total
PRIM. COMPLETA	14	13	11	13	7
SECUNDARIA	4	0	1	1	
SUPERIOR	0	1	0	0	1
TOTAL	77	93	120	128	356
<u>CASA PROPIA</u>					
SI	63	80	105	111	316
NO	14	13	16	17	45
TOTAL	77	93	121	128	
<u>ELECTRICIDAD</u>					
SI	10	9	13	17	39
NO	67	84	107	111	322
TOTAL	77	93	120	128	361
<u>DISTANCIA AL BANCO</u>					
HASTA 2 KM.	9	7	12	18	—
2 HASTA 5 KM.	5	4	11	14	—
5 HASTA 10 KM.	17	24	31	33	—
10 HASTA 20 KM.	27	35	43	38	—
MAS DE 20 KM.	19	23	24	25	—
TOTAL	77	93	121	128	—
<u>TAMAÑO EXPLOTACIÓN</u>					
HASTA 2 MZ.	17	35	49	51	125
2 HASTA 5 MZ.	20	25	37	38	127
5 HASTA 10 MZ.	18	16	21	21	54
10 HASTA 15 MZ.	4	11	2	7	22
MAS DE 15 MZ.	18	6	12	11	33
TOTAL	77	93	121	128	361
<u>TENENCIA PROPIA</u>					
SI	46	58	69	92	235
NO	31	35	52	36	126
TOTAL	77	93	121	128	361

CUADRO 38  
CARACTERISTICAS DE LOS DEUDORES Y NO DEUDORES, POR FUENTE. (cont.)

	Institucional	Comercial	Informal	No Deudor	Total
<u>ACTIVIDAD NO AGRICOLA</u>					
SI	27	46	47	48	148
NO	50	47	74	80	213
TOTAL	77	93	121	128	361
<u>CULTIVOS</u>					
MAIZ	69	77	94	97	-
FRIJOL	44	44	58	63	-
ARROZ	2	2	3	3	-
MAICILLO	2	1	3	1	-
SOYA	0	1	1	2	-
TOTAL	117	125	159	166	-
<u>TECNOLOGIA</u>					
USA FERTILIZANTE	71	74	87	91	323
NO USA FERTILIZANTE	6	19	34	35	94
TOTAL	77	93	121	126	
<u>CAPITAL</u>					
USA TRACTOR	25	23	28	36	95
NO USA TRACTOR	52	70	93	90	266
TOTAL	77	93	121	126	361
<u>TRABAJO</u>					
EMPLEADOS CON PAGO	33	33	57	35	128
NO EMPLEADOS CON PAGO	44	60	64	93	233
TOTAL	77	93	121	128	361
<u>ASISTENCIA TECNICA</u>					
SI	27	27	17	13	-
NO	50	66	104	114	-
TOTAL	77	93	121	127	



CUADRO 39  
CARACTERISTICAS DE LOS DEUDORES Y NO DEUDORES (PORCENTAJES).

	INSTITUCIONAL	COMERCIAL	INFORMAL	NO DEUDOR
<u>LOCALIDAD</u>				
EL PARAISO	18	26	49	29
OCOTEPEQUE	27	28	33	26
YORO	19	24	18	52
<u>SEXO</u>				
HOMBRES	22	27	32	35
MUJERES	13	16	52	39
<u>EDAD</u>				
HASTA 30	30	24	44	28
30 HASTA 50	23	27	31	28
MAS DE 50	15	25	33	48
<u>TAMAÑO HOGAR</u>				
HASTA 4	18	20	36	45
4 HASTA 8	20	19	23	24
MAS DE 8	28	49	54	51
<u>TRABAJAN FUERA</u>				
SI	15	26	45	35
NO	24	26	28	36
<u>LEE Y ESCRIBE</u>				
SI	24	27	34	31
NO	17	24	33	43
<u>ESCOLARIDAD</u>				
NO ASISTIO	16	25	32	48
INCOMPLETA	21	25	36	28
PRIM. COMPLETA	38	35	30	35

CUADRO 39  
CARACTERÍSTICAS DE LOS DEUDORES Y NO DEUDORES (PORCENTAJES). (cont.)

	INSTITUCIONAL	COMERCIAL	INFORMAL	NO DEUDOR
SECUNDARIA	80	0	20	20
SUPERIOR	0	100	0	0
<u>CASA PROPIA</u>				
SI	20	25	33	35
NO	31	29	36	38
<u>ELECTRICIDAD</u>				
SI	26	23	33	44
NO	21	26	33	34
<u>DISTANCIA AL BANCO</u>				
HASTA 2 KM.	-	-	-	-
2 HASTA 5 KM.	-	-	-	-
5 HASTA 10 KM.	-	-	-	-
10 HASTA 20 KM.	-	-	-	-
MAS DE 20 KM.	-	-	-	-
<u>TAMAÑOEXPLOTACIÓN</u>				
HASTA 2 MZ.	14	28	39	41
2 HASTA 5 MZ.	16	20	29	30
5 HASTA 10 MZ.	33	30	39	39
10 HASTA 15 MZ.	18	50	09	32
MAS DE 15 MZ.	55	18	36	33
<u>TENENCIA PROPIA</u>				
SI	20	25	29	39
NO	25	28	41	29

CUADRO 39  
CARACTERISTICAS DE LOS DEUDORES Y NO DEUDORES (PORCENTAJES). (cont.)

	INSTITUCIONAL	COMERCIAL	INFORMAL	NO DEUDOR
<u>ACTIVIDAD NO AGRICOLA</u>				
SI	18	31	32	32
NO	23	22	35	38
<u>CULTIVOS</u>				
MAIZ	-	-	-	-
FRIJOL	-	-	-	-
ARROZ	-	-	-	-
MAICILLO	-	-	-	-
SOYA	-	-	-	-
<u>TECNOLOGIA</u>				
USA FERTILIZANTE	22	23	27	28
NO USA FERTILIZANTE	06	20	36	37
<u>CAPITAL</u>				
USA TRACTOR	26	24	29	38
NO USA TRACTOR	20	26	35	34
<u>TRABAJO</u>				
EMPLEADOS CON PAGO	26	26	45	27
NO EMPLEADOS CON PAGO	19	26	27	40
<u>ASISTENCIA TECNICA</u>				
SI	-	-	-	-
NO				

CUADRO 40  
YORO: CARACTERISTICAS DE LOS DEUDORES Y NO DEUDORES

	Institucional	Comercial	Informal	No Deudor	Total
<u>LOCALIDAD</u>					
EL PARAISO	22	31	59	35	21
OCOTEPEQUE	32	33	40	31	120
YORO	23	29	22	62	120
TOTAL	77	93	121	128	361
<u>SEXO</u>					
HOMBRES	22	28	21	58	114
MUJERES	1	1	1	4	6
TOTAL	23	29	22	62	120
<u>EDAD</u>					
HASTA 30	2	4	5	6	12
30 HASTA 50	16	15	11	22	57
MAS DE 50	5	10	6	34	51
TOTAL	23	29	22	62	
<u>TAMAÑO HOGAR</u>					
HASTA 4	8	8	7	19	30
4 HASTA 8	8	7	7	26	62
MAS DE 8	7	14	8	17	27
TOTAL	23	29	22	62	120
<u>TRABAJAN FUERA</u>					
SI	3	8	4	13	25
NO	20	21	18	49	95
TOTAL	23	29	22	62	120
<u>LEE Y ESCRIBE</u>					
SI	14	17	13	35	69
NO	9	12	9	27	51
TOTAL	23	29	22	62	120
<u>ESCOLARIDAD</u>					
NO ASISTIO	8	11	7	30	49
INCOMPLETA	12	16	14	26	59
PRIM. COMPLETA	2	2	1	6	9

CUADRO 40  
YORO: CARACTERISTICAS DE LOS DEUDORES Y NO DEUDORES (cont.)

	Institucional	Comercial	Informal	No Deudor	Total
SECUNDARIA	1	0	0	0	1
SUPERIOR	0	0	0	0	0
TOTAL	23	29	22	62	118
<u>CASA PROPIA</u>					
SI	19	26	17	55	104
NO	4	3	5	7	16
TOTAL	23	29	22	62	120
<u>ELECTRICIDAD</u>					
SI	1	2	0	11	12
NO	22	27	22	51	108
TOTAL	23	29	22	62	120
<u>DISTANCIA AL BANCO</u>					
HASTA 2 KM.	5	4	5	13	—
2 HASTA 5 KM.	1	3	4	13	—
5 HASTA 10 KM.	5	10	10	16	—
10 HASTA 20 KM.	7	10	2	12	—
MAS DE 20 KM.	5	2	1	8	—
TOTAL	23	29	22	62	—
<u>TAMAÑO EXPLOTACIÓN</u>					
HASTA 2 MZ.	3	4	8	21	31
2 HASTA 5 MZ.	8	15	11	24	58
5 HASTA 10 MZ.	6	6	3	7	22
10 HASTA 15 MZ.	1	1	0	4	6
MAS DE 15 MZ.	5	3	0	6	14
TOTAL	23	29	22	62	
<u>TENENCIA PROPIA</u>					
SI	10	14	7	42	69
NO	13	15	15	20	51
TOTAL	23	29	22	62	

CUADRO 40  
YORO: CARACTERISTICAS DE LOS DEUDORES Y NO DEUDORES (cont.)

	Institucional	Comercial	Informal	No Deudor	Total
<u>ACTIVIDAD NO AGRICOLA</u>					
SI	4	12	8	23	58
NO	19	17	14	39	62
TOTAL	23	29	22	62	
<u>CULTIVOS</u>					
MAIZ	22	28	21	50	-
FRIJOL	11	13	11	29	-
ARROZ	0	0	1	2	-
MAICILLO	0	0	0	0	-
SOYA	0	0	0	0	-
TOTAL	33	41	33	81	-
<u>TECNOLOGIA</u>					
USA FERTILIZANTE	20	25	18	48	97
NO USA FERTILIZANTE	3	4	4	12	23
TOTAL	23	29	22	60	
<u>CAPITAL</u>					
USA TRACTOR	10	15	12	25	53
NO USA TRACTOR	13	14	10	35	67
TOTAL	23	29	22	60	
<u>TRABAJO</u>					
EMPLEADOS CON PAGO	4	8	10	11	29
NO EMPLEADOS CON PAGO	19	21	12	51	91
TOTAL	23	29	22	62	
<u>ASISTENCIA TECNICA</u>					
SI	9	8	0	7	24
NO	14	21	22	54	111
TOTAL	23	29	22	61	

CUADRO 41  
YORO: CARACTERISTICAS DE LOS DEUDORES Y NO DEUDORES (PORCENTAJES).

	INSTITUCIONAL	COMERCIAL	INFORMAL	NO DEUDOR
<u>LOCALIDAD</u>				
EL PARAISO	18	26	49	29
OCOTEPEQUE	27	28	33	26
YORO	19	24	18	52
<u>SEXO</u>				
HOMBRES	19	25	18	51
MUJERES	17	17	17	67
<u>EDAD</u>				
HASTA 30	17	33	42	50
30 HASTA 50	28	26	19	39
MAS DE 50	10	20	12	67
<u>TAMAÑO HOGAR</u>				
HASTA 4	27	27	23	63
4 HASTA 8	13	11	11	42
MAS DE 8	26	52	30	63
<u>TRABAJAN FUERA</u>				
SI	12	32	16	52
NO	21	22	19	52
<u>LEE Y ESCRIBE</u>				
SI	20	25	19	51
NO	18	24	18	53
<u>ESCOLARIDAD</u>				
NO ASISTIO	16	22	14	61
INCOMPLETA	20	27	24	44
PRIM. COMPLETA	22	22	11	67

CUADRO 41  
YORO: CARACTERISTICAS DE LOS DEUDORES Y NO DEUDORES (PORCENTAJES). (cont.)

	INSTITUCIONAL	COMERCIAL	INFORMAL	NO DEUDOR
SECUNDARIA	100	0	0	0
SUPERIOR	-	-	-	-
<u>CASA PROPIA</u>				
SI	18	25	16	53
NO	25	19	31	44
<u>ELECTRICIDAD</u>				
SI	08	17	0	92
NO	20	25	20	47
<u>DISTANCIA AL BANCO</u>				
HASTA 2 KM.	-	-	-	-
2 HASTA 5 KM.	-	-	-	-
5 HASTA 10 KM.	-	-	-	-
10 HASTA 20 KM.	-	-	-	-
MAS DE 20 KM.	-	-	-	-
<u>TAMAÑO EXPLOTACIÓN</u>				
HASTA 2 MZ.	10	13	26	68
2 HASTA 5 MZ.	14	26	19	41
5 HASTA 10 MZ.	27	27	14	32
10 HASTA 15 MZ.	17	17	0	67
MAS DE 15 MZ.	36	21	0	43
<u>TENENCIA PROPIA</u>				
SI	14	20	10	61
NO	25	29	29	39



CUADRO 41  
YORO: CARACTERISTICAS DE LOS DEUDORES Y NO DEUDORES (PORCENTAJES). (cont.)

	INSTITUCIONAL	COMERCIAL	INFORMAL	NO DEUDOR
<u>ACTIVIDAD NO AGRICOLA</u>				
SI	7	21	14	40
NO	31	27	23	63
<u>CULTIVOS</u>				
MAIZ	-	-	-	-
FRIJOL	-	-	-	-
ARROZ	-	-	-	-
MAICILLO	-	-	-	-
SOYA	-	-	-	-
<u>TECNOLOGIA</u>				
USA FERTILIZANTE	21	26	19	49
NO USA FERTILIZANTE	13	17	17	52
<u>CAPITAL</u>				
USA TRACTOR	19	28	23	47
NO USA TRACTOR	19	21	15	52
<u>TRABAJO</u>				
EMPLEADOS CON PAGO	14	28	34	38
NO EMPLEADOS CON PAGO	21	23	13	56
<u>ASISTENCIA TECNICA</u>				
SI	-	-	-	-
NO				

CUADRO 42  
OCOTEPEQUE: CARACTERISTICAS DE LOS DEUDORES Y NO DEUDORES.

	Institucional	Comercial	Informal	No Deudor	Total
<u>LOCALIDAD</u>					
EL PARAISO	22	31	59	35	121
OCOTEPEQUE	32	33	40	31	120
YORO	23	29	22	62	120
TOTAL	77	93	121	128	361
<u>SEXO</u>					
HOMBRES	32	31	38	30	115
MUJERES	0	2	2	1	5
TOTAL	32	33	40	31	120
<u>EDAD</u>					
HASTA 30	11	7	14	4	30
30 HASTA 50	16	18	18	18	61
MAS DE 50	5	8	8	9	29
TOTAL	32	33	40	31	120
<u>TAMAÑO HOGAR</u>					
HASTA 4	6	5	17	13	41
4 HASTA 8	19	17	11	5	52
MAS DE 8	7	11	12	13	43
TOTAL	32	33	40	31	136
<u>TRABAJAN FUERA</u>					
SI	4	5	12	5	22
NO	28	28	28	26	98
TOTAL	32	33	40	31	120
<u>LEE Y ESCRIBE</u>					
SI	26	21	29	17	81
NO	6	12	11	14	39
TOTAL	32	33	40	31	120
<u>ESCOLARIDAD</u>					
NO ASISTIO	6	11	10	14	24
INCOMPLETA	18	18	28	15	72
PRIM. COMPLETA	6	4	1	2	10
SECUNDARIA	2	0	0	0	2
SUPERIOR	0	0	0	0	1
TOTAL	32	33	39	31	109

CUADRO 42  
OCOTEPEQUE: CARACTERISTICAS DE LOS DEUDORES Y NO DEUDORES. (cont.)

	Institucional	Comercial	Informal	No Deudor	Total
<u>CASA PROPIA</u>					
SI	26	27	35	26	102
NO	6	6	5	5	18
TOTAL	32	33	40	31	
<u>ELECTRICIDAD</u>					
SI	3	3	1	0	5
NO	29	30	38	31	115
TOTAL	32	33	39	31	
<u>DISTANCIA AL BANCO</u>					
HASTA 2 KM.	0	2	2	2	—
2 HASTA 5 KM.	4	1	4	0	—
5 HASTA 10 KM.	11	12	11	10	—
10 HASTA 20 KM.	11	9	17	9	—
MAS DE 20 KM.	6	9	6	10	—
TOTAL	32	33	40	31	
<u>TAMAÑO EXPLOTACIÓN</u>					
HASTA 2 MZ.	12	18	22	16	57
2 HASTA 5 MZ.	8	5	9	5	35
5 HASTA 10 MZ.	4	4	6	6	9
10 HASTA 15 MZ.	1	5	0	2	9
MAS DE 15 MZ.	7	1	3	2	10
TOTAL	32	33	40	31	120
<u>TENENCIA PROPIA</u>					
SI	20	22	27	23	119
NO	12	11	13	8	1
TOTAL	32	33	40	31	120
<u>ACTIVIDAD NO AGRICOLA</u>					
SI	13	12	15	9	46
NO	19	21	25	22	74
TOTAL	32	33	40	31	120
<u>CULTIVOS</u>					
MAIZ	—	—	—	—	—
FRIJOL	—	—	—	—	—
ARROZ	—	—	—	—	—

CUADRO 42  
OCOTEPEQUE: CARACTERISTICAS DE LOS DEUDORES Y NO DEUDORES. (cont.)

	Institucional	Comercial	Informal	No Deudor	Total
MAICILLO	-	-	-	-	-
SOYA	-	-	-	-	-
<u>TECNOLOGIA</u>					
USA FERTILIZANTE	32	32	36	27	11
NO USA FERTILIZANTE	0	1	4	4	-
TOTAL	32	33	40	31	12
<u>CAPITAL</u>					
USA TRACTOR	7	4	3	1	1
NO USA TRACTOR	25	29	37	30	10
TOTAL	32	33	40	31	-
<u>TRABAJO</u>					
EMPLEADOS CON PAGO	14	13	16	10	4
NO EMPLEADOS CON PAGO	18	20	24	21	7
TOTAL	32	33	40	31	11
<u>ASISTENCIA TECNICA</u>					
SI	9	8	4	2	-
NO	23	25	36	29	-
TOTAL	32	33	40	31	-

CUADRO 43  
OCOTEPEQUE: CARACTERISTICAS DE LOS DEUDORES Y NO DEUDORES (PORCENTAJES).

	INSTITUCIONAL	COMERCIAL	INFORMAL	NO DEUDOR
<u>LOCALIDAD</u>				
EL PARAISO	18	26	49	29
OCOTEPEQUE	27	28	33	26
YORO	19	24	18	52
<u>SEXO</u>				
HOMBRES	28	27	33	26
MUJERES	0	40	40	20
<u>EDAD</u>				
HASTA 30	37	23	47	13
30 HASTA 50	26	30	30	30
MAS DE 50	17	28	28	31
<u>TAMAÑO HOGAR</u>				
HASTA 4	15	12	41	32
4 HASTA 8	37	33	21	10
MAS DE 8	16	26	28	30
<u>TRABAJAN FUERA</u>				
SI	18	23	55	23
NO	29	29	29	27
<u>LEE Y ESCRIBE</u>				
SI	32	26	36	21
NO	15	31	28	36
<u>ESCOLARIDAD</u>				
NO ASISTIO	25	46	42	58
INCOMPLETA	25	25	39	21
PRIM. COMPLETA	60	40	10	20

CUADRO 43  
OCOTEPEQUE: CARACTERISTICAS DE LOS DEUDORES Y NO DEUDORES (PORCENTAJES). (cont.)

	INSTITUCIONAL	COMERCIAL	INFORMAL	NO DEUDOR
SECUNDARIA	100	0	0	0
SUPERIOR	-	-	-	-
<u>CASA PROPIA</u>				
SI	25	26	34	25
NO	33	33	28	28
<u>ELECTRICIDAD</u>				
SI	60	60	20	0
NO	25	26	33	27
<u>DISTANCIA AL BANCO</u>				
HASTA 2 KM.	-	-	-	-
2 HASTA 5 KM.	-	-	-	-
5 HASTA 10 KM.	-	-	-	-
10 HASTA 20 KM.	-	-	-	-
MAS DE 20 KM.	-	-	-	-
<u>TAMAÑO EXPLOTACIÓN</u>				
HASTA 2 MZ.	21	32	39	28
2 HASTA 5 MZ.	23	14	26	14
5 HASTA 10 MZ.	44	44	67	67
10 HASTA 15 MZ.	11	56	0	22
MAS DE 15 MZ.	70	10	30	20
<u>TENENCIA PROPIA</u>				
SI	17	18	23	19
NO	1200	1100	1300	800

CUADRO 43  
OCOTEPEQUE: CARACTERISTICAS DE LOS DEUDORES Y NO DEUDORES (PORCENTAJES). (cont.)

	INSTITUCIONAL	COMERCIAL	INFORMAL	NO DEUDOR
<u>ACTIVIDAD NO AGRICOLA</u>				
SI	28	26	33	20
NO	26	28	34	30
<u>CULTIVOS</u>				
MAIZ	-	-	-	-
FRIJOL	-	-	-	-
ARROZ	-	-	-	-
MAICILLO	-	-	-	-
SOYA	-	-	-	-
<u>TECNOLOGIA</u>				
USA FERTILIZANTE	29	29	32	24
NO USA FERTILIZANTE	0	13	50	50
<u>CAPITAL</u>				
USA TRACTOR	58	33	25	08
NO USA TRACTOR	23	27	34	28
<u>TRABAJO</u>				
EMPLEADOS CON PAGO	31	29	36	22
NO EMPLEADOS CON PAGO	24	27	32	28
<u>ASISTENCIA TECNICA</u>				
SI	-	-	-	-
NO				

CUADRO 44  
EL PARAISO. CARACTERISTICAS DE LOS DEUDORES Y NO DEUDORES

	Institucional	Comercial	Informal	No Deudor	TOTAL
<b><u>LOCALIDAD</u></b>					
EL PARAISO	22	31	59	35	
OCOTEPEQUE	32	33	40	31	
YORO	23	29	22	62	
TOTAL	77	93	121	128	
<b><u>SEXO</u></b>					
HOMBRES	19	29	46	28	
MUJERES	3	2	13	7	
TOTAL	22	31	59	35	
<b><u>EDAD</u></b>					
HASTA 30	2	1	3	4	
30 HASTA 50	10	15	27	10	
MAS DE 50	10	15	29	21	
TOTAL	22	31	59	35	
<b><u>TAMAÑO HOGAR</u></b>					
HASTA 4	2	5	9	9	2
4 HASTA 8	11	11	26	14	6
MAS DE 8	9	15	24	12	6
TOTAL	22	31	59	35	
<b><u>TRABAJAN FUERA</u></b>					
SI	9	15	33	20	61
NO	13	16	26	15	60
TOTAL	22	31	59	35	121
<b><u>LEE Y ESCRIBE</u></b>					
SI	14	23	36	19	79
NO	8	8	23	16	42
TOTAL	22	31	59	35	121
<b><u>ESCOLARIDAD</u></b>					
NO ASISTIO	6	10	24	17	43
INCOMPLETA	9	13	25	12	55
PRIM. COMPLETA	6	7	9	5	18



CUADRO 44  
EL PARAISO: CARACTERISTICAS DE LOS DEUDORES Y NO DEUDORES. (cont.)

	Institucional	Comercial	Informal	No Deudor	Total
NDARIA	1	0	1	1	2
UOR	0	1	0	0	0
L	22	31	59	35	
PROPIA					
	18	27	53	30	104
	4	4	6	5	17
L	22	31	59	35	121
TRICIDAD					
	6	4	12	6	22
	16	27	47	29	99
	22	31	59	35	121
NCIA AL BANCO					
A 2 KM.	-	-	-	-	-
A 5 KM.	-	-	-	-	-
A 10 KM.	-	-	-	-	-
A 20 KM.	-	-	-	-	-
E 20 KM.	-	-	-	-	-
.	-	-	-	-	-
ÑO EXPLOTACIÓN					
A 2 MZ.	2	13	19	14	38
A 5 MZ.	4	5	17	9	41
A 10 MZ.	8	6	12	8	23
A 15 MZ.	2	5	2	1	6
E 15 MZ.	6	2	9	3	13
	22	31	59	35	121
CIA PROPIA					
	16	22	35	27	84
	6	9	24	8	37
	22	31	59	35	121

CUADRO 44  
EL PARAISO: CARACTERISTICAS DE LOS DEUDORES Y NO DEUDORES. (cont.)

	Institucional	Comercial	Informal	No Deudor
<u>ACTIVIDAD NO AGRICOLA</u>				
SI	10	22	24	16
NO	12	9	35	19
TOTAL	22	31	59	35
<u>CULTIVOS</u>				
MAIZ	-	-	-	-
FRJOL	-	-	-	-
ARROZ	-	-	-	-
MAICILLO	-	-	-	-
SOYA	-	-	-	-
<u>TECNOLOGIA</u>				
USA FERTILIZANTE	19	17	33	16
NO USA FERTILIZANTE	3	14	26	19
TOTAL	22	31	59	35
<u>CAPITAL</u>				
USA TRACTOR	8	4	13	10
NO USA TRACTOR	14	27	46	25
TOTAL	22	31	59	35
<u>TRABAJO</u>				
EMPLEADOS CON PAGO	15	12	31	14
NO EMPLEADOS CON PAGO	7	19	28	21
TOTAL	22	31	59	35
<u>ASISTENCIA TECNICA</u>				
SI	-	-	-	-
NO	-	-	-	-
<u>TOTAL</u>				

CUADRO 45  
EL PARAISO: CARACTERISTICAS DE LOS DEUDORES Y NO DEUDORES (PORCENTAJES).

	INSTITUCIONAL	COMERCIAL	INFORMAL	NO DEUDOR
<u>EDAD</u>				
PARAISO	18	26	49	29
TEPEQUE	27	28	33	26
0	19	24	18	52
<u>2</u>				
IBRES	19	29	46	28
ERES	15	10	65	35
<u>3</u>				
TA 30	29	14	43	57
ASTA 50	17	25	45	17
IDE 50	19	28	54	39
<u>TIEMPO EN EL HOGAR</u>				
TA 4	08	20	36	36
ASTA 8	18	18	42	23
DE 8	15	25	40	20
<u>HAJAN FUERA</u>				
	15	25	54	33
	22	27	43	25
<u>Y ESCRIBE</u>				
	18	29	46	24
	19	19	55	38
<u>OLARIDAD</u>				
ASISTIO	14	23	56	40
OMPLETA	16	24	45	22
M. COMPLETA	33	39	50	28

CUADRO 45  
EL PARAISO: CARACTERISTICAS DE LOS DEUDORES Y NO DEUDORES (PORCENTAJES). (cont.)

	INSTITUCIONAL	COMERCIAL	INFORMAL	NO DEUDOR
SECUNDARIA	50	0	50	50
SUPERIOR	-	-	-	-
<u>CASA PROPIA</u>				
SI	17	26	51	29
NO	24	24	35	29
<u>ELECTRICIDAD</u>				
SI	27	18	55	27
NO	16	27	47	29
<u>DISTANCIA AL BANCO</u>				
HASTA 2 KM.	-	-	-	-
2 HASTA 5 KM.	-	-	-	-
5 HASTA 10 KM.	-	-	-	-
10 HASTA 20 KM.	-	-	-	-
MAS DE 20 KM.	-	-	-	-
<u>TAMAÑO EXPLOTACIÓN</u>				
HASTA 2 MZ.	05	34	50	37
2 HASTA 5 MZ.	10	12	41	22
5 HASTA 10 MZ.	35	26	52	35
10 HASTA 15 MZ.	33	83	33	17
MAS DE 15 MZ.	46	15	69	23
<u>TENENCIA PROPIA</u>				
SI	19	26	42	32
NO	16	24	65	22

CUADRO 45  
PARAISO: CARACTERISTICAS DE LOS DEUDORES Y NO DEUDORES (PORCENTAJES). (cont.)

	INSTITUCIONAL	COMERCIAL	INFORMAL	NO DEUDOR
<u>VIDAD NO AGRICOLA</u>				
	23	51	56	37
	15	12	45	24
<u>IVOS</u>				
	-	-	-	-
IL	-	-	-	-
IZ	-	-	-	-
ILLO	-	-	-	-
	-	-	-	-
<u>OLOGIA</u>				
ERTILIZANTE	28	25	49	24
IA FERTILIZANTE	06	26	48	35
<u>AL</u>				
TRACTOR	27	13	43	33
A TRACTOR	15	30	51	27
<u>JO</u>				
EADOS CON PAGO	28	22	57	26
PLEADOS CON PAGO	10	28	42	31
<u>NCIA TECNICA</u>				
	-	-	-	-

## CUADRO 46

### Honduras: Muestra Total

Probabilidad Estimada para Obtener Crédito Comercial Solo o en Combinación para un Agricultor Típico por Tamaño de Explotación, 1995					
Tamaño de Explotación (manzanas)	Institucional	Comercial	Informal	No Acceso	
Pequeña (hasta 2)	0.062	0.250	0.178	0.509	1.000
Mediana (más de 2 hasta 5)	0.064	0.237	0.185	0.515	1.000
Grande (más de 5)	0.071	0.181	0.214	0.534	1.000

### YORO

Tamaño de Explotación (manzanas)	Institucional	Comercial	Informal	No Acceso	
Pequeña (hasta 2)	0.019	0.223	0.168	0.509	1.000
Mediana (más de 2 hasta 5)	0.020	0.200	0.184	0.596	1.000
Grande (más de 5)	0.020	0.116	0.272	0.593	1.000

### OCOTEPEQUE

Tamaño de Explotación (manzanas)	Institucional	Comercial	Informal	No Acceso	
Pequeña (hasta 2)	0.047	0.236	0.248	0.468	1.000
Mediana (más de 2 hasta 5)	0.048	0.200	0.263	0.489	1.000
Grande (más de 5)	0.048	0.084	0.314	0.553	1.000

### EL PARAISO

Tamaño de Explotación (manzanas)	Institucional	Comercial	Informal	No Acceso	
Pequeña (hasta 2)	0.117	0.460	0.103	0.319	1.000
Mediana (más de 2 hasta 5)	0.124	0.446	0.108	0.322	1.000
Grande (más de 5)	0.157	0.382	0.131	0.330	1.000

**CUADRO 47**  
Honduras: Muestra Total

Probabilidad Estimada para Obtener  
Crédito Informal Solo o en Combinación  
para un Agricultor Típico  
por Tamaño de Explotación, 1995

Tamaño de Explotación (manzanas)	Institucional	Comercial	Informal	No Acceso	
Pequeña (hasta 2)	0.060	0.275	0.152	0.512	1.000
Mediana (más de 2 hasta 5)	0.062	0.268	0.156	0.514	1.000
Grande (más de 5)	0.067	0.236	0.178	0.519	1.000

**YORO**

Tamaño de Explotación (manzanas)	Institucional	Comercial	Informal	No Acceso	
Pequeña (hasta 2)	0.024	0.195	0.166	0.512	1.000
Mediana (más de 2 hasta 5)	0.024	0.167	0.193	0.617	1.000
Grande (más de 5)	0.023	0.072	0.346	0.559	1.000

**OCOTEPEQUE**

Tamaño de Explotación (manzanas)	Institucional	Comercial	Informal	No Acceso	
Pequeña (hasta 2)	0.031	0.266	0.228	0.475	1.000
Mediana (más de 2 hasta 5)	0.032	0.232	0.242	0.494	1.000
Grande (más de 5)	0.033	0.114	0.298	0.555	1.000

**EL PARAISO**

Tamaño de Explotación (manzanas)	Institucional	Comercial	Informal	No Acceso	
Pequeña (hasta 2)	0.218	0.439	0.033	0.310	1.000
Mediana (más de 2 hasta 5)	0.221	0.442	0.032	0.305	1.000
Grande (más de 5)	0.235	0.454	0.028	0.284	1.000

**CUADRO 48**

Honduras: Muestra Total

Probabilidad Estimada para Obtener  
Algún Tipo de Crédito  
para un Agricultor Típico  
por Tamaño de Explotación, 1995

Tamaño de Explotación (manzanas)	Institucional	Comercial	Informal	No Acceso
Pequeña (hasta 2)	0.105	0.143	0.243	0.509
Mediana (más de 2 hasta 5)	0.109	0.149	0.226	0.516
Grande (más de 5)	0.138	0.180	0.140	0.542

**YORO**

Tamaño de Explotación (manzanas)	Institucional	Comercial	Informal	No Acceso
Pequeña (hasta 2)	0.089	0.114	0.207	0.509
Mediana (más de 2 hasta 5)	0.093	0.121	0.180	0.607
Grande (más de 5)	0.107	0.152	0.088	0.654

**OCOTEPEQUE**

Tamaño de Explotación (manzanas)	Institucional	Comercial	Informal	No Acceso
Pequeña (hasta 2)	0.050	0.255	0.232	0.463
Mediana (más de 2 hasta 5)	0.052	0.268	0.197	0.483
Grande (más de 5)	0.056	0.318	0.085	0.542

**EL PARAISO**

Tamaño de Explotación (manzanas)	Institucional	Comercial	Informal	No Acceso
Pequeña (hasta 2)	0.156	0.069	0.463	0.312
Mediana (más de 2 hasta 5)	0.165	0.071	0.448	0.316
Grande (más de 5)	0.213	0.085	0.377	0.325



